



МИЛЯ КОТЛЯРОВА

 @DIGITALBROCCOLI

ЗАПИСКИ УДАЛЕНЩИКА

КАК СТАТЬ КРУТЫМ
ФРИЛАНСЕРОМ



Джамиля Андреевна Котлярова

Записки удаленщика. Как стать крутым фрилансером

Серия «Звезда соцсети»

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63623906
Записки удаленщика. Как стать крутым фрилансером:
ISBN 978-5-17-133539-7*

Аннотация

Удаленная работа – мечта, которая может стать реальностью, если наметить четкий план и следовать ему. С чего начать выход на фриланс? Какое направление выбрать? Как создать первое портфолио, правильно его оформить и найти хороших заказчиков? Как строить работу с клиентом, чтобы он вовремя платил, остался доволен работой с вами и возвращался с новыми заказами? Книга популярного блогера и эксперта по фрилансу Мили Котляровой из Digital Broccoli рассказывает обо всех аспектах выхода на фриланс и организации работы из дома и предлагает простую и эффективную стратегию. Больше не нужно думать о том, как подступиться к удаленке – читайте, применяйте и становитесь крутыми фрилансерами!

В формате PDF А4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

О чем и для кого	5
Глава 1	8
Фриланс? Что это?	8
Какие навыки нужны для фриланса?	17
Нужен ли опыт или можно с нуля нырнуть во фриланс и параллельно учиться профессии?	25
Варианты работы из дома	29
Сколько можно зарабатывать на фрилансе?	31
Глава 2	33
Digital-профессии	33
Вспомните детство	36
Вспомните взрослую жизнь	39
Конец ознакомительного фрагмента.	44

**Джамиля Андреевна
Котлярова
Записки удаленщика
Как стать крутым
фрилансером**

© Котлярова Д.А., 2021

© ООО «Издательство АСТ», 2021

О чем и для кого

Кем вы хотите стать? Забавно, что этот вопрос в последнее время разошелся как мем среди людей 25–30 лет, а то и старше. Почему? Потому, что мы выросли и поняли, что на этот вопрос, оказывается, не так уж и просто ответить. А еще – что вовсе необязательно отвечать на него раз и навсегда в 17 лет. Каждый год появляются новые профессии, работодатели всё больше хотят видеть в сотрудниках людей, которые умеют общаться и постоянно развиваются. Сам мир меняется: компаниям совершенно необязательно владеть огромными офисными помещениями или арендовать их. Стало возможно «приходить на работу» из любого уголка земли, просто включив ноутбук за тысячи километров от офиса и тем самым экономя бизнесу миллионы. Можно даже решать отдельные задачи работодателя и получать оплату каждой, не требуя отпускных и больничных, но при этом имея возможность самостоятельно выбирать, когда и с кем работать. Так зачем же ограничивать себя одной профессией, выбранной в подростковом возрасте? Я написала эту книгу для тех, кто хочет расправить крылья и узнать, что такое свобода: свобода выбирать профессию, свобода распоряжаться своим временем, свобода путешествовать, когда вздумается. Удаленная работа и фриланс позволяют попробовать себя в разных профессиях, поработать на разных клиентов – в стартапах,

крупных корпорациях, с частными предпринимателями, дают возможность собрать чемодан и улететь к морю в любой день, не спрашивая разрешения начальника. Я работаю удаленно с 19 лет, побывала в 11 странах, сменила три профессии и продолжаю экспериментировать, генерировать и реализовывать новые идеи. Мне нравится постоянное движение, свобода выбора и та ответственность, которую я несу за себя и свою жизнь. И если вы держите в руках эту книгу, значит, вам близок такой образ жизни, ваши глаза горят, а сердце – трепещет в ожидании нового и захватывающего этапа вашей жизни.

В этой книге я расскажу, как работать удаленно и выходить на фриланс по шагам, какую стратегию выстроить лично для себя, как найти свой путь. Вы узнаете о многих аспектах, которые для новичка являются самыми важными: как откликаться на проекты и находить интересную работу, как выстраивать диалог с заказчиком, как правильно подавать портфолио, как с удовольствием продавать свои услуги, даже если вам кажется, что вы далеки от продаж. Здесь вы найдете ответы на десятки вопросов и сможете сразу выйти на новую дорогу подготовленными: зная, как «зацепить» клиента, как продвигать свои услуги, как грамотно выстраивать деловую коммуникацию, вы будете заметно выделяться на фоне коллег и получать гораздо больше высокооплачиваемых заказов.

Залог вашего успеха – упорство, интерес к своему делу и

организованность. Даже если вы уже опытный специалист, вопросы перед вами будут вставать всё те же: как представить портфолио, как убедить заказчика, что стоит выбрать именно вас, как продвигать личный бренд, как работать из дома продуктивно и не прокрастинировать. Ответы на эти вопросы вы узнаете, прочитав эту книгу.

Мне хочется, чтобы она стала путеводной звездой в мир свободы для всех, кто хочет изменить свою жизнь, стать свободнее и начать получать удовольствие от каждого рабочего дня, каждого нового проекта, каждого путешествия – за границу, по стране и просто в новые для себя сферы деятельности. Читайте, применяйте и делитесь своими впечатлениями от книги в своих социальных сетях, отмечая мой проект @digitalbroccoli в Instagram и Facebook.

Надеюсь, эта книга поможет вам изменить представление о работе, даст свободу самовыражения и возможность исполнить мечты!

Глава 1

Фриланс? Что это?

Еще в начале прошлого десятилетия фриланс прочно ассоциировался с пляжем, коктейлем и ноутбуком на коленках. К счастью, в последнее время этот миф активно развенчивается: кто-то расстается с иллюзиями на личном опыте, кто-то – начитавшись статей о том, что просто невозможно работать в жару, под солнцем, когда кругом песок и множество отвлекающих факторов.

Однако в чем-то подобное представление воплощенной мечты о работе в удовольствие верно. Помогает ли фриланс реализовать эту мечту и достойно зарабатывать? Определенно! И в этой книге мы разберемся, как заполучить желанную свободу, начать наслаждаться работой и управлять своей жизнью.

Что же такое фриланс в современном понимании? Я вывела такое определение:

«Фриланс – это формат работы, который предполагает проектную занятость или выполнение конкретных задач на протяжении оговоренного времени без привязки к одной компании».

Звучит сложно? Давайте разберем определение по ча-

стям. Самая важная – про формат. Я проводила опрос в своем Telegram-канале: что в первую очередь вы подразумеваете, когда говорите, что хотите уйти на фриланс? Оказалось, что 52 % из 500 опрошенных имеют в виду «освою интернет-профессию», а не «переведу свою работу в проектный формат» – то есть больше половины людей ставят знак равенства между деятельностью и форматом ее ведения.

Представьте, что вы решили фриланснуть. Например, вам нравится «сидеть» в соцсетях, и вы решили стать SMM-специалистом. Скорее всего, в вашем воображении рисуется примерно такой путь: вы проходите курсы по SMM, находите первых заказчиков, зарабатываете первые 5–10 тысяч рублей, потом вас рекомендуют по сарафанному радио – и ваша карьера развивается по нарастающей.

Но у этого сценария есть варианты: вы можете пройти курсы, а потом остаться в своей компании и просто сменить должность, или пройти курсы – и перейти в другую компанию в наем.

Более того, вы можете пройти те же самые курсы и устроиться на удаленную работу, при которой будете сидеть дома и получать стабильную зарплату, больничные и отпуск по трудовому договору!

Похожи ли три последние варианта на фриланс? Конечно, нет. Значит, понятия «интернет-профессия» и «фриланс» нужно разложить в разные корзины. Они не взаимозаменяемы, а скорее дополняют друг друга. Фриланснуть можно и

офлайн, то есть вне интернета: например, быть режиссером рекламы и музыкальных клипов или бизнес-тренером, который обучает сотрудников разных компаний непродолжительное время, например, один-два месяца.

Получается, что профессия – это основа вашего карьерного «блюда», ингредиенты. А фриланс, офис или удаленное трудоустройство – это рецепт, по которому вы будете ее «готовить».

Фрилансить можно и на одну компанию, и на несколько – это совершенно неважно. Оказывать услуги клиентам можно как разово – написали один текст, нарисовали один баннер, – так и постоянно: ведете блог компании, оформляете соцсети. Важный фактор один: это проектная деятельность без привязки к одной компании. То есть вы можете в любой момент отказаться от сотрудничества, при этом вы не обязаны отрабатывать положенные по трудовому законодательству две недели, а компания, в свою очередь, может отказаться от ваших услуг без выплаты выходного пособия. Вы связаны только договором оказания услуг, который имеет конечные сроки и понятные условия оплаты. Компаний может быть множество, а еще можно оказывать услуги людям – и это тоже фриланс.

А что такое проектная занятость? Это работа не над задачами компании вообще, как это обычно бывает у наемных сотрудников, а работа, отвечающая трем параметрам:

1. Конечность – есть понятные критерии, по которым

можно определить, что работа сделана: баннер с текстом и картинками, смонтированный видеоролик, законченная статья, созданное приложение;

2. Сроки – фрилансер рассчитывает, сколько времени займет выполнение задачи, и клиент прописывает в договоре определенную дату. Например, ролик нужно закончить к 30 марта – значит в случае, если работа сдана вовремя и у заказчика нет претензий, сотрудничество заканчивается. Можно начать новое – с новым договором и новой задачей, но в рамках этой договоренности все работы уже завершены;

3. Цена – за выполнение задачи фрилансер получает конкретную сумму. Она может меняться, если к задаче добавляются правки, новые детали, но оговоренная сумма не покрывает никакие другие новые задачи.

То есть суть проектной занятости, а значит, фриланса – это выполнение работ, ограниченных сроками, стоимостью и понятными критериями завершенности. В отличие от удаленного или офисного сотрудника, который работает по трудовому договору (или просто за фиксированную ставку без оформления, если работодатель недобросовестный), фрилансер не выполняет все задачи, которые ставит перед ним работодатель, который не может попросить фрилансера сделать «еще кое-что» за ту же сумму: новая задача – новая оплата.

Наемный же работник выполняет любые задачи в рамках своего рабочего времени – ему платят за часы, которые он

отрабатывает.

А как быть с фрилансерами, которые работают по часам? Такие ведь тоже есть? Да, но критерии конечности, сроков и цены никуда не деваются. Фрилансер засекает время работы только для удобства расчета конечной стоимости проекта, например, создание приложения может занять 50–100 часов, в процессе будут добавляться пожелания заказчика по функционалу, но рано или поздно приложение будет сдано – это конечность. Сроки в данном случае размытые, но они тем не менее присутствуют: обе стороны понимают, что их сотрудничество ограничено определенным временем. Цена в начале работы над приложением тоже будет оговорена: фрилансер прикинет, что в среднем это будет стоить, например, 100 000 рублей, и заказчик будет ориентироваться на названную сумму.

Если сравнить эту ситуацию с наймом, картина будет иной: работодатель наймет разработчика, которому будет платить определенную сумму в месяц – допустим, 70 000 рублей. В трудовом договоре прописано, что сотрудник обязан быть на рабочем месте с 9 до 17 ч. Работодатель и разработчик могут условиться, когда примерно должно быть готово приложение, но это не будет завершением их работы: дальше разработчик продолжит над ним корпеть, дорабатывая, исправляя ошибки, расширяя функционал. Здесь нет конечности: разработчик в рамках указанного в трудовом договоре времени исполняет все поручения работода-

ля. Цены тоже нет: работодатель платит не за приложение, а за работу в целом. Если у разработчика остается время, ему могут давать задачи и по другим проектам компании.

А как быть с удаленкой? Чем она отличается от фриланса? Удаленная работа – это то же официальное трудоустройство, что и работа в офисе. У вас есть трудовой договор, больничные, декретные, отпуска, фиксированная зарплата, которую выдают ежемесячно, – в общем, относительная уверенность в завтрашнем дне и стабильность. Единственное отличие: вы работаете не в офисе, а дома. Иногда компания оплачивает расходы на рабочее место: покупает вам стол, компьютер, но чаще всего это делаете вы сами. Вы так же, как остальные сотрудники, должны находиться на связи в рабочее время, а в выходные можете отдыхать.

Есть мнение, что удаленщики в основном работают «на результат», а не по часам, потому что в офисе многие прокрастинируют, а дома можно не делать вид, что работаешь, и заканчивать в любое время. На практике это так, но юридически удаленщик в любом случае работает по часам: обязан быть на связи, берет новые задачи после завершения старых без увеличения оплаты, не расстается с работодателем, сдав проект. Но распоряжаться своим временем он, действительно, может свободнее, если это не мешает общему рабочему процессу.

Еще одно неоднозначное мнение про удаленку, что на ней нет карьерного роста. Это неверно: если компания и долж-

ность позволяют расти, значит, он возможен. Другое дело, что компания должна быть готова к такому формату: есть организации, где на удаленку берут только рядовых сотрудников и узких специалистов, которыми руководят из головного офиса. Здесь расти сложно, вам вряд ли доверят управлять отделом дистанционно; но прогрессивные компании и особенно стартапы не скованы условностями, готовы пробовать и рисковать, поэтому все будет зависеть от вас. Проявляйте инициативу, берите на себя новые обязанности, предлагайте свою кандидатуру на открытые вакансии более высокого уровня – и карьерный рост у вас будет и на удаленке.

Законодательно удаленная работа пока толком не регламентирована. Пандемия коронавируса начала это менять: в России, например, занялись разработкой закона об удаленной работе. Но и до пандемии существовал такой формат работы, просто заключался либо стандартный трудовой договор, либо дописывался пункт про возможность дистанционной работы.

Теперь вы знаете, чем отличается фриланс от удаленки, и, надеюсь, не будете их путать. Дело в том, что некоторые работодатели, желая сэкономить на налогах и взносах, не трудоустраивают сотрудников официально, при этом работая с ними полностью на основе трудового договора. Они оговаривают время, когда вы должны быть на связи, ставят множество задач, платят по часам или фикс в месяц. Это не фриланс: если заказчик привязывает вас по времени, не допла-

чивает за новые или не оговоренные задачи, то это – чистый найм. Даже если вы работаете с постоянным клиентом, который регулярно дает вам заказы, каждый такой заказ, каждая новая задача на фрилансе должны быть оплачены отдельно.

Сравните три ситуации:

1. Фрилансер и заказчик договорились, что фрилансер будет монтировать три видеоролика в неделю и получать за это 10 000 по пятницам. Ролики типовые – видеоблоги на пять минут без сложной графики и анимации, в цену входит простая графика вроде надписей и работа со звуком. Иногда заказчик просит добавить титры в паре мест, где-то – подложить отобранную заказчиком музыку. Они работают так уже полгода.

2. Фрилансер и заказчик договорились на три ролика в неделю и 10 000 по пятницам. Иногда заказчик просит смонтировать небольшой проморолик, добавить графику в видео или почистить эфир из Instagram от оговорок и пауз. По итогам недели сверх оговоренных 10 000 заказчик доплачивает названную фрилансером сумму за дополнительную работу.

3. Фрилансер и заказчик договорились на три ролика в неделю и 10 000 по пятницам. Иногда заказчик просит выложить видео на YouTube после монтажа, добавить заставки и субтитры, кидает на монтаж небольшие проморолики по 10–20 секунд, просит подобрать музыку для видеоблога. В конце квартала заказчик платит фрилансеру премию за дополнительные задачи в размере 10 % от общей суммы, зара-

ботанной фрилансером за квартал.

Какая из этих ситуаций – фриланс, а какая – неоформленный наем? Очевидно, что третья – это наем. В первых двух заказчик платит фрилансеру за конкретные задачи, а если просит что-то добавить – либо выбирает из списка работ, входящих в общую стоимость, либо доплачивает к оговоренной сумме. В третьем же примере заказчик не только нагружает фрилансера не относящейся к основной деятельности работой, но и дает неведомую «премию», никак не коррелирующуюся с затраченными усилиями и временем. Нормально платить за потраченные часы, если заказчик не требует постоянно находиться на связи и без предварительной договоренности о дополнительной оплате не дает новые задачи.

Фриланс – это не краткосрочная деятельность, работать в формате фриланса можно годами с одними и теми же клиентами. Главное – соблюдать три параметра: конечность, сроки, цена.

Какие навыки нужны для фриланса?

Мы уже разобрались, что фриланс – это не какая-то особая интернет-профессия, а формат деятельности. Поэтому требования к нему точно такие же, как и для любой работы: уметь четко выполнять поставленные задачи и представлять результат, то есть точно знать, что получится при заданных вводных. Копирайтер должен уметь писать информационные и продающие тексты; дизайнер – работать в фотопше, знать особенности взаимодействия пользователя с интерфейсом; монтажер – работать в видеоредакторе, знать правила монтажа, уметь чистить звук и добавлять графику, и так далее. Проще говоря, ваши *hard skills* – то есть «жесткие», или профессиональные навыки, должны соответствовать требованиям, предъявляемым к специалистам в офисе.

Чтобы понять, какие профессиональные навыки вам нужны, откройте любую вакансию и посмотрите, что требуется от специалиста. Все то же самое должен уметь и фрилансер.

Подробнее технические навыки мы рассмотрим в следующей главе, а здесь подробнее остановимся на *soft skills* фрилансера – это «гибкие», уникальные навыки, которые позволяют выделяться на фоне конкурентов, «ловить» самые удачные заказы и выстраивать доверительные долгосрочные отношения с клиентами.

Чтобы понять между ними разницу, можно представить

кирпичный дом: жесткие навыки – это кирпичи, основной материал, из которого строят стены дома. Это профессиональные компетенции и знания, позволяющие выполнять работу технически: владение определенными программами, языками программирования, знание правил монтажа, верстки и так далее.

Гибкие навыки – цемент, скрепляющий кирпичи и позволяющий дому крепко стоять: это надпрофессиональные компетенции, навыки коммуникации, тайм-менеджмента и мышления, помогающие эффективно решать профессиональные задачи, продуктивно работать, выстраивать отношения с клиентами и партнерами и, в итоге, выделяться на фоне конкурентов. Довольно часто в моей практике встречались заказчики, которые предпочитали выбрать менее компетентного, но более ответственного и вежливого фрилансера, чем опытного, но молчаливого и постоянно пропадающего со связи профессионала.

Гибкие навыки, которые обязательно нужно приобрести любому человеку, желающему работать на фрилансе:

1. Самостоятельность. Это, пожалуй, основной навык, всю важность которого вы сможете осознать только в процессе работы на фрилансе.

Фрилансер – свободный художник, который за свободу платит необходимостью самостоятельно искать заказы, самостоятельно организовывать рабочий график и рабочее место,

общаться с клиентами, выстраивать личный бренд и заниматься бухгалтерией. Часть этих задач можно делегировать помощнику, но никаких менеджеров, которые обычно занимаются этим в агентствах и компаниях, у вас не будет. С одной стороны, это пугает: весь груз ответственности теперь лежит на вас. С другой – дает вам ту самую свободу, о которой мечтают офисные работники, и позволяет распоряжаться временем и жизнью так, как хочется.

Но важно помнить, что эти две чаши ваших «фрилансерских весов» всегда должны быть уравновешены: свобода прямо пропорциональна умению самостоятельно решать организационные задачи. Чем лучше вы будете справляться, тем больше будет свободы, и наоборот: чем активнее вы будете перекладывать ответственность на других – считать, что заказчики кругом плохие, ждать десятков заказов после пары откликов на вакансии и проекты, закрывать глаза на неточности в договорах и актах, – тем меньше будете ощущать, что вашей жизнью управляете вы. Ваша самостоятельность – ваш козырь и главный инструмент успеха на фрилансе.

2. Ответственность. Она вытекает из первого навыка. На фрилансе вы несете ответственность не только за организацию работы, но и за проекты, которые выполняете для клиентов. Скинуть ответственность на Васю из соседнего отдела не получится – проект выполняете вы, никаких начальников

и коллег, которые в офисной структуре оказываются между вами и клиентами, уже не будет. Поэтому критически важно научиться брать на себя ответственность за ошибки и косяки, которые вы можете совершить в ходе работы. Признавать ошибки не страшно и не стыдно: это один из самых мощных навыков, который очень ценится клиентами. Если вы берете на себя ответственность, значит, вы можете исправить ошибку и довести проект до конца. Если же вы сбегаете, не хотите разрешать конфликты и пытаетесь улизнуть от решения проблемы – вы оказываетесь в числе тех фрилансеров, с которыми клиенты не будут работать повторно.

Ответственность – еще один козырь, который выделяет вас на фоне конкурентов.

Когда я спрашиваю предпринимателей, что им не нравится в работе с фрилансерами, чаще всего они называют безответственность: фрилансеры пропадают с радаров, отказываются исправлять ошибки, не умеют вести переговоры и вникать в бизнес клиента. Безответственность и отсутствие привычки к самостоятельности у новичков не только лишает их заказов и больших доходов, но и бросает тень на профессионалов, честно и добросовестно работающих на фрилансе. Чем раньше вы поймете, насколько эти два навыка важны, тем раньше вы перейдете с уровня новичка, работающего за отзыв, на уровень специалиста, которому клиенты доверяют проекты с высокими бюджетами.

3. Самодисциплина и тайм-менеджмент. Это мы подробно рассмотрим в 11-й главе, а пока вам нужно знать вот что: самодисциплина – это весело! Нет, серьезно, организация графика и рабочего места, умение находить новые способы повышать продуктивность и уменьшать прокрастинацию выглядят практически развлечением для человека, работающего из дома.

Мы встаем в 9–10 утра, спокойно завтракаем, садимся за стол и работаем в своем темпе. Звучит легко, но на деле регулярно приходится сталкиваться с тем, что нет четкого времени начала рабочего дня, можно запросто засидеться допоздна и переутомиться – потому что конца рабочего дня тоже нет. А одна из главных проблем – социализация, которой по понятным причинам на фрилансе всегда не хватает, решается новыми правилами: чаще выбираться на встречи с друзьями, ходить в кино вместо просмотра фильмов на компьютере, записываться на офлайн-тренинги и офлайн-курсы вместо их онлайн-вариантов, регулярно созваниваться с клиентами и партнерами. Поле для маневра большое, и важно научиться на нем играть в свое удовольствие, не лишая себя привычных радостей упорядоченной офисной жизни.

А как же дети и родственники, которые так и норовят залезть в экран? С этим тоже нужно уметь справляться. Детей – в садик, себе – отдельный стол и перегородку, остальным последовательно и спокойно раз за разом объяснять, что вы работаете и не можете сейчас с ними общаться. Первые 20

раз они обидятся, а на 21-й оставят в покое.

И это, на самом деле, тоже про умение взять ответственность за свою комфортную рабочую обстановку и грамотное распределение времени.

4. Работа на результат. В зависимости от того, как именно вы переходите на фриланс – с новой профессией или старой, – вам этот пункт покажется либо сложным, либо самым простым. Офисные сотрудники часто измеряют свою эффективность по количеству дел, которые они успели сделать за рабочее время, а иногда не измеряют ее вовсе. Есть дела – делаю, нет – поиграю во что-нибудь.

Однако есть те, кто уже сейчас мыслит категориями проектов и задач: сегодня мне нужно написать цепочку писем, сегодня мне нужно отрисовать один экран приложения. Если вы относитесь к этой категории, вам будет гораздо проще привыкнуть к работе на результат – на фрилансе имеет значение только он. Неважно, что и сколько времени вы делаете, важно, что в итоге у вас получилось.

5. Навыки переговоров. Разумеется, фрилансеру нужно уметь договариваться. Вежливо общаться, писать внятные письма, выяснять задачи и потребности клиента. Программа-максимум – научиться доводить большинство переговоров до заключения сделки, чтобы клиент захотел выбрать именно вас, даже если вначале он сомневался и склонялся

в пользу других специалистов – с меньшим ценником или большим опытом.

Этот навык нарабатывается с опытом. Читать книги здесь, безусловно, полезно, а еще можно проходить курсы и консультироваться с опытными фрилансерами – я на своих курсах регулярно рассказываю о том, как правильно выстраивать коммуникацию с потенциальным клиентом, чтобы он искренне захотел работать с вами и только с вами. Но опыт – ваш основной учитель, потому что все полученные знания нужно обязательно отрабатывать на практике.

6. Навыки продаж и копирайтинга. Да-да, именно копирайтинга! Помимо предложения своих услуг непосредственно в момент откликов на проекты и переговоров с клиентами вам придется рассказывать о себе и на более ранних этапах – в постах, статьях, в процессе нетворкинга (о нем много расскажу в 7-й главе). Вы должны постоянно помнить о том, что оказываете услуги, и напоминать об этом своим потенциальным клиентам – в том числе тем, кто прямо сейчас не ищет специалиста, но может обратиться к вам позже.

Чтобы выстроить личный бренд – то есть сделать так, чтобы о вас вспоминали в первую очередь, когда нужен специалист вашего направления, и рекомендовали вас другим, – нужно уметь грамотно подавать свои услуги и рассказывать об успешных проектах так, чтобы с вами захотели работать. Быть профессиональным писателем при этом необязатель-

но, главное – понимать, что ожидает от вас читатель, и уметь ему это дать.

7. Любознательность и инициативность. Фриланс предполагает некоторую степень изоляции: нет коллег, которые тянут вас вперед (или назад), нет начальников и менеджеров, которые всегда обеспечат работой и подскажут, что делать в сложной ситуации. Поэтому первый друг фрилансера – это поисковик: в нем вы будете искать ответы на возникающие в процессе работы вопросы, специализированные группы, с участниками которых можно обсудить сложности или просто почувствовать себя причастным к профессиональному сообществу, и все возможные варианты работы и продвижения, которые придут вам в голову. Чем вы инициативнее и общительнее, тем легче вам будет строить успешную карьеру на фрилансе.

Пожалуй, для старта этих навыков вам хватит с лихвой. Остальные – те, что нужны любому адекватному специалисту: вежливость, усидчивость и интерес к новому.

Нужен ли опыт или можно с нуля нырнуть во фриланс и параллельно учиться профессии?

Выходить на фриланс без какого-либо опыта – путь интересный, захватывающий, но рискованный и сложный. Если у вас есть близкие, готовые поддержать психологически и, главное, финансово, то проблемы я не вижу: проходите курсы, формируйте портфолио и ищите заказы в том темпе, который вам комфортен.

Если же на вас висит ипотека, партнер зарабатывает мало и, например, есть дети или пожилые родители, нырять с места в карьер я не рекомендую. Этот способ подойдет только тем специалистам, у которых уже есть опыт в профессиональной деятельности и они с ним же выходят на фриланс. Чаще всего первыми заказчиками становятся бывшие работодатели и их знакомые. Поэтому с бэкграундом, конечно, вам будет спокойнее.

Но это не аксиома. У меня есть две истории выхода на фриланс: одна с нуля, вторая после официальной удаленки. Первая случилась в 19 лет, когда я впервые занялась фрилансом – без офисов и обычной студенческой работы. Я была начинающим видеомонтажером, в портфолио были только личные ролики, поэтому я выходила на фриланс, имея толь-

ко навыки и не представляя, как на них стабильно зарабатывать. Я изучала много информации, делала проекты для портфолио, договаривалась с другими фрилансерами о совместной работе и знала, что мой доход зависит только от моего упорства и рвения – никакой финансовой подушки безопасности и зарплаты у меня не было. Я училась очно, после учебы каждый день по два часа занималась поиском проектов, осваивала смежные сферы и делегировала задачи другим специалистам за процент. Чтобы иметь хоть какую-то стабильность, старалась устанавливать долгосрочные отношения с заказчиками.

С одного проекта получала 5–10 тысяч рублей, таких проектов было около четырех в месяц – немного, но тогда цены были совсем другими, и этого хватало. Потом нашла постоянную удаленку с частичной занятостью, она приносила мне 20–25 тысяч в месяц, остальное я добирала фрилансом. Как видите, голод меня не сразил. В чем секрет успеха? В инициативности и дичайшем упорстве: мне было сложно, непонятно, местами страшно, но я продолжала, потому что мне очень хотелось научиться и стать профессионалом. Делегирование тоже выручало: за счет того, что я привлекала сторонних специалистов, средний чек с одного клиента был выше, чем если бы я оказывала только услуги монтажа. Бизнес-мышление стало моим основным конкурентным преимуществом.

Так что если чувствуете в себе предпринимательскую

жилку, если мысль о риске, самостоятельности и свободном плавании вас будоражит, а не пугает, – можете смело выходить на фриланс почти без опыта и учиться в процессе. Ключевое слово «почти» – основным техническим навыкам новой профессии обучиться придется все же заранее.

Вторая история – про выход с опытом работы уже в новой сфере, в копирайтинге и контент-маркетинге. Перед уходом с постоянной удаленной работы обратно на фриланс я отложила около \$2000. Это те деньги, которые в случае чего помогут заплатить за квартиру, купить еды и пару месяцев не работать.

Такую сумму я накопила за восемь месяцев: тогда я уже понимала, что собираюсь уходить, и каждый месяц перечисляла на отдельный счет от 10 до 30 тысяч рублей. Конечно, это возможно при условии наличия нормальной зарплаты – я получала 60 тысяч. Ваш переход на фриланс займет больше или меньше времени в зависимости от того, сколько денег вы сможете откладывать каждый месяц.

Помимо откладывания денег все это время я формировала портфолио, находила клиентов и строила личный бренд, чтобы к моменту выхода на фриланс чувствовать себя уверенно и сразу начать зарабатывать, не тратя время на поиск проектов.

И здесь тоже выбор остается за вами: выходите без финансовой подушки, если «горит» и у вас уже есть клиенты, которые дадут вам первые проекты для разгона. Однако деньги

откладывать все равно придется – это отпускные, больничные и декретные фрилансера, без которых никак не обойтись.

Варианты работы из дома

Необязательно сжигать мосты и уходить на фултайм-фриланс – то есть фриланс, который занимает все ваше рабочее время. Выберите стратегию в зависимости от жизненной ситуации:

Офис + фриланс по вечерам. Самый «ходовой» вариант для тех, кто хочет выходить на фриланс постепенно и не готов пока расставаться со стабильностью. Днем вы работаете как обычно, а вечером учитесь, выполняете тестовые задания, берете небольшие заказы – сначала у знакомых, потом с бирж и из соцсетей. В какой-то момент понимаете, что «фриланс выходного дня» приносит вам больше денег, чем основная работа, и увольняетесь.

Удаленная работа + фриланс. Работать из дома можно и без постоянного поиска заказов: устройтесь один раз на удаленку, заключите трудовой договор и посвящайте освободившееся от поездок в транспорте время фрилансу. Или не посвящайте, если загрузка и зарплата на удаленке вас полностью устраивают.

Фултайм + фриланс. Есть люди, которым принципиально не просто работать из дома (или любой точки мира), а

еще и не зависеть от одной компании. К таким людям отношусь я – мне тяжело работать в рамках одного проекта, на одного работодателя, выполнять одни и те же задачи. Даже когда я получала на удаленке больше 60 000 рублей в месяц и работала до семи вечера, мне хотелось большего – я завела свой проект Digital Broccoli, брала фриланс-проекты, была помощницей продакт-менеджера в другом стартапе. Мне буквально «не сиделось на месте», и в какой-то момент я поняла, что пора расправить крылья и вернуться на любимый фриланс. Если вы чувствуете, что вам тесно, если вы постоянно фонтанируете идеями и хотите попробовать себя в разном – разных задачах, проектах, сферах, – то вам пора переходить на фултайм-фриланс.

Сколько можно зарабатывать на фрилансе?

Самый, пожалуй, животрепещущий вопрос – а сколько я буду зарабатывать, когда выйду на фриланс?

Разброс здесь большой и зависит от множества факторов. Подробно ценообразование и обращение с деньгами мы обсудим в 6 главе, а пока расскажу на примерах, какие могут быть доходы в зависимости от опыта и выбранного формата.

Если вы новичок и уделяете фрилансу хотя бы четыре часа в неделю, то в первые два-три месяца сможете зарабатывать около 20–30 тысяч рублей. Из чего они складываются? Обычно на фрилансе оказывают разные типы услуг: какие-то задачи совсем мелкие и разовые, другие – долгосрочные и объемнее. Например, копирайтер может написать небольшой пост за 500 рублей, статью – за 3000, а текст для лендинга – за 8000 рублей. Посты редко пишутся по одному, логичнее предложить клиенту контент на месяц вперед и договориться на 30 постов, получив за них 15 000. Потом найти заказы на пару лендингов и несколько статей.

В теории это звучит просто и красиво, на практике бывает по-разному: новичкам платят меньше, доверяют неохотнее, поэтому приходится делать скидки, а иногда работать за полцены. Но чем активнее вы ищете заказы и предлагаете услуги, тем лучше у вас будет с заказами даже в первые дни

и недели на фрилансе.

Запомните, пожалуйста, главное правило: никогда не работайте бесплатно. Даже если вы чувствуете себя неуверенно и боитесь брать деньги за проект, заставьте себя назвать хоть какую-то цену. Пусть она будет в два или три раза ниже рынка, но не позволяйте заказчикам использовать вас как бесплатную рабочую силу. Если заказчик не платит, значит, он не уважает вас и ваш труд, не считает ваше время хоть сколько-нибудь ценным. Соответственно, и отношения с таким заказчиком будут хуже некуда – проверено временем и опытом.

Уважайте и цените свой труд, и то же самое будут делать ваши клиенты с первых дней работы.

Глава 2

Digital-профессии

Эта глава для тех, кто хочет либо полностью сменить профессию перед выходом на фриланс, либо в будущем освоить новую. Если вы планируете выходить на фриланс в своей профессии, переходите к следующей главе.

Digital-профессии, или интернет-профессии, – это профессии, которые служат для решения задач бизнеса в интернете. Раньше они были не нужны, потому что не было интернета и цифрового (англ. digital) пространства. Как только бизнес вышел в онлайн, понадобились люди, которые могут его там обслуживать.

Соответственно, все эти профессии подходят как для стандартной официальной удаленки, так и для фриланса – присутствие в офисе или на другой территории работодателя (например, на фабрике или заводе) некритично для выполнения служебных обязанностей. Все можно делать через интернет с любого компьютера.

Есть три основных направления: маркетинг, разработка, дизайн.

К маркетингу относятся комплексный интернет-марке-

тинг, e-mail-маркетинг – работа с рассылками, SMM-маркетинг в социальных сетях, контент-маркетинг – создание и продвижение контента, таргетированная и контекстная реклама. Специалисты этого направления продвигают товары или услуги бренда: в соцсетях, рассылках, в СМИ, на медиа-ресурсах, в поисковиках.

Разработка – это создание сайтов, приложений, различных систем для администрирования. Разработчики должны уметь программировать, работать с кодом, анализировать.

Дизайн включает в себя графику для соцсетей, веб-дизайн – отрисовку интерфейсов сайта, мобильный дизайн – отрисовку приложений, бренд-дизайн – создание фирменного стиля компании и бренда.

Конечно, дизайнеры были и до появления интернета – кто-то же отрисовывал упаковки, листовки и уличные баннеры. Но сейчас появились специфические направления, никак не связанные с офлайном: сайт, приложение и соцсети существуют только в онлайн-пространстве.

Помимо этих трех направлений есть и другие, эволюционировавшие из офлайна. Например, видеомонтажеры существовали и в XX веке, но тогда они работали в буквальном смысле вручную: резали и склеивали пленку. Сейчас, конечно, мы делаем это в специальных программах, да и съемка уже давно ведется на цифровые носители.

Бухгалтеры, юристы тоже были всегда, а сейчас получили возможность продавать свои услуги и вести деятельность че-

рез интернет. Архитекторы, дизайнеры интерьеров, инженеры могут искать заказы в интернете и отправлять заказчикам готовые работы по электронной почте.

Как мы уже разобрались в первой главе, неважно, какая профессия у вас сейчас – перевести в удаленный формат можно почти все. Даже если вам кажется, что вы делаете что-то, что нельзя перевести в онлайн, я уверена, что мы найдем варианты. Дело в том, что не так важны название профессии и ее суть, как навыки, которые вы используете для выполнения рабочих задач. И, отталкиваясь от них, вы можете либо выбрать новую профессию, либо видоизменить существующую так, чтобы можно было работать только через интернет.

Итак, что вы умеете? Что вы любите? О чем мечтали в детстве? Давайте последовательно разберемся с вашими скрытыми талантами и желаниями.

Вспомните детство

Почему детство? Потому, что уже в детстве проявляются ваши склонности: любовь к чтению, музыке, обучению других, бизнесу, рисованию. Кто-то рисовал на обоях или на полях тетрадки, кто-то писал фантастические или романтические рассказы, кто-то играл в учителей или турагентов.

Во взрослом возрасте все эти склонности забиваются нуждой и стереотипами – «так нельзя», «что ты как маленький», «найди себе нормальную работу». Вы начинаете комплексовать, засовываете свою истинную любовь поглубже в себя и стараетесь больше никогда о ней не вспоминать. А по ночам листаете Instagram тех, кто решился быть собой, и тяжело вздыхаете. Знакомо?

Одна моя хорошая знакомая в детстве так любила рисовать, что изрисовала всю тетрадку цветами, пока смотрела мультики. Тетрадь была новая, для школы, и родители, увидев «испорченные» страницы, сильно отругали ее, отобрали фломастеры и шлепнули по рукам. Девочка запомнила, что рисовать – плохо и больно, что так делать нельзя, особенно если это может кто-то увидеть.

До тридцати лет она работала бухгалтером, складывала ненавистные цифры и сводила баланс. Рисовала на полях своих ежедневников и ненавидела иллюстраторов, у которых все получалось с детства, которым родители ничего не за-

прещали, а наоборот, поощряли их творчество. К счастью, в один из скучных рабочих дней она решила посмотреть пару обучающих видео и снова взялась за рисование. Сейчас она совмещает бухгалтерию и иллюстрацию, зарабатывает на фотостоках, куда загружает свои работы, и немного грустит, что не позволяла себе рисовать раньше – потому что это то, что наполняет ее энергией до кончиков пальцев, то, чем она может заниматься семь часов подряд, не замечая бега времени.

Таких историй очень много. Не все они про строгих родителей, часто мы сами забываем про свои увлечения, думая, что они «какие-то не такие», что на них нельзя заработать, поэтому нужно поступать на специальность с хорошей зарплатой. Убедить нас в этом, конечно, тоже могут родители или учителя, причем из самых добрых побуждений. Они боятся, что мы останемся без денег, что не сможем содержать себя, в худшем случае умрем от голода. Это их страхи, не имеющие связи с реальностью (сейчас, пожалуй, нужно очень постараться, чтобы не найти хоть какую-то работу с минимальной зарплатой, даже если не умеешь вообще ничего). Отделите их страхи от себя и подумайте, кем бы вы хотели быть, чем бы хотели заниматься, если бы не эти стереотипы и внутренние ограничения?

Выпишите все, что вам нравилось делать и во что играть до 14–15 лет. Дальше нас придавило подготовкой к экзаменам и выбором «дела жизни», и все детские мечты и стрем-

ления ушли на второй план.

Я, например, в детстве мечтала стать писателем – и, как видите, у меня это получилось.

Вспомните взрослую жизнь

Не стоит отбрасывать и существующий опыт – он поможет сделать первые шаги.

Ответьте себе на вопросы:

✓ *Что мне нравится делать?* Запишите все, что в целом доставляет вам удовольствие. Начните с занятий, потенциально подходящих для заработка: ваши хобби, сторонние увлечения (даже спорт), любовь к чтению нон-фикшн и так далее. Во второй половине списка обозначьте все, что придет в голову, вплоть до «люблю листать Instagram с красивыми десертами».

✓ *Что мне удастся делать хорошо?* Здесь вы запишете те навыки и умения, в которых уверены: вы уже применяете их на работе, в хобби, с друзьями. Часть пунктов может пересекаться с первым списком, так и должно быть.

✓ *Чем я горжусь?* Запишите достижения за последние пару лет, причем неважно, насколько они успешные. Например, я вписала организацию мероприятия, после которого ушла в большой минус – осталась должна 50 тысяч. Но само мероприятие получилось интересным, удалось найти мощных спикеров, в итоге пришло больше 70 человек. И все это без какого-либо опыта в организации и продвижении меро-

приятый.

Можно и не такие масштабные: например, вы нашли и выполнили свой первый заказ на фрилансе или написали интересную статью в личный блог, которая собрала много просмотров и приятные комментарии.

✓ *Что меня вдохновляет и от чего захватывает дух?* Когда мы смотрим на чьи-то достижения, бывает, что внутри что-то царапает белой (или черной) завистью, хочется больше никогда ничего не делать. Потому что «зачем мне вообще что-то делать, когда есть ВОТ ЭТОТ человек!». Именно эти позиции и должны быть первыми в списке. Да-да, в списке вдохновения! Так как то, что у вас вызывает профессиональную зависть (то есть, когда зависть направлена не на условия жизни человека, а на его навыки и таланты) и является вашей целью, которую вы пока не осознали. Или осознали, но не даете себе шанса двигаться в ее сторону.

Помимо пунктов с завистью сюда же вписывайте то, от чего у вас в целом захватывает дух, на что вы смотрите и думаете «Хочу так же!». Это еще один ориентир для вас.

Кстати, эти списки можно составлять не только при выборе профессии, но и в целом для проверки себя: в том ли направлении я двигаюсь? Куда двигаться теперь? Отвечайте на эти вопросы хотя бы раз в год, чтобы скорректировать свое

движение и не сбиться с пути.

После составления списков посмотрите на первый и последний. Пересекаются ли они? Скорее всего, многие пункты будут схожи. Особенно сильную зависть и даже злость у нас вызывают люди, которые реализовали то, что нам по какой-то причине реализовать не удалось. Это – ваша путеводная нить, вектор, в котором вам стоит двигаться.

Почему я делаю такой акцент на «истинном предназначении»? Дело в том, что фриланс, особенно для людей из найма, формат сложный и тяжелый первое время. Поэтому ваше дело должно вас драйвить и двигать вперед, заряжать энергией, а не высасывать ее. Любовь к делу будет подпитывать вас каждый раз, когда захочется все бросить и опустить руки. На пути к мечте, на пути к реализации даже самой желанной цели всегда будут преграды и сложности, и их не стоит бояться – к ним нужно подготовиться и встречать их во всеоружии.

Второй и третий списки – ваша мотивация и опора. Если вы уже что-то умеете, вам что-то удастся – можете уже сейчас использовать это для заработка. По крайней мере, вы точно будете знать, что не пропадете и есть какие-то вещи, которые вы уже делали и можете предсказать результат этой деятельности.

Когда вы осваиваете новую профессию, больших заработков сразу вы не получите, как ни старайтесь. У вас еще нет ни портфолио, ни даже нужных навыков для выполнения эле-

ментарных заказов. Поэтому самый простой способ – начать фрилансить в той сфере, в которой вы уже разбираетесь, и постепенно осваивать новую. Вспомните про девушку, о которой я писала выше: она до сих пор совмещает бухгалтерию и иллюстрацию, потому что первая приносит хороший доход, а во второй она пока еще развивается, учится и осваивает сферу по шагам.

При этом вы можете выбрать любой формат, описанный в предыдущей главе: остаться в офисе и фрилансить по вечерам, перевести основную работу на удаленку и фрилансить параллельно или обе сферы перевести на фриланс. Бухгалтеру, например, не обязательно устраиваться в одну компанию – он может обслуживать несколько ИП и ООО и формировать им отчетность. Корректор может договориться с несколькими медиа и регулярно корректировать материалы, при этом не устраиваясь к ним на ставку, а получая оплату за определенный объем проверенных текстов.

Вообще, я настоятельно рекомендую этот способ: не бросаться сразу в новую профессию, разорвав все связи с прошлой. Возможно, есть смысл уже сейчас в вашей компании попросить новые обязанности, не связанные с основной деятельностью, чтобы испытать себя и получить первый опыт. Это куда полезнее и эффективнее, чем брать мелкие и дешевые заказы и перебиваться с копейки на копейку только потому, что для более дорогих у вас банально не хватает знаний.

Когда я работала монтажером удаленно в стартапе Puzzle English, в какой-то момент мне стало интересно заниматься не только видео, но текстовым контентом. Я стала интересоваться SMM, ведением блогов, но у нашего сервиса еще не было ни того, ни другого – мы просто не доросли в тот момент до активного маркетинга, стартап был совсем молодой. Продолжая монтировать видеоуроки, я предложила руководителю передать мне развитие соцсетей – подготовку контента, публикацию, общение с подписчиками. В стартапах чаще всего инициатива приветствуется, потому что людей мало, а задач много, и руководитель согласился. Так без всякого опыта я начала заниматься соцсетями, получая знания в процессе: я проходила курсы, читала статьи и книги по SMM и сразу отрабатывала полученные навыки на практике.

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.