



Ирина Никулина Имаджика

Работай и кайфуй!

Полное пошаговое руководство по фрилансу

Как легко уйти на фриланс и
наладить постоянный поток клиентов

Как заработать 150 000 руб. в месяц
на фрилансе – практическое руководство.

Самый реальный практикум по фрилансу
от предпринимателя с 15-летним стажем



16+

Ирина Никулина Имаджика

Работай и кайфуй!

Полное пошаговое

руководство по фрилансу

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67548983

SelfPub; 2023

Аннотация

Эта книга – практическое руководство для тех, кто решил уйти с работы по найму и стать фрилансером или предпринимателем. Следуя простым и понятным инструкциям из нее, любой человек легко сможет стать фрилансером или предпринимателем и реализовать финансовую свободу. В книге раскрыты психологические моменты фриланса, в том числе страхи перехода на фриланс (и как от них избавиться), дается тест на определение «предпринимательской жилки», психология общения с заказчиком, помощь в выборе профессии. В книге есть практические инструкции: как вести клиентскую базу; как организовать финансовую подушку безопасности; как открыть ИП, как платить налоги и вести бухгалтерию; как сделать сайт бесплатно; как создать стильное портфолио; как работать с биржами фриланса; как продвигать свои услуги в соцсетях; как настроить рекламу на Яндексe и быстро получить заказы; как

фрилансеру наладить поток клиентов. Книга написана доступным языком, с историями из жизни, юмором, и основана на реальном опыте автора.

Содержание

Введение	6
Об авторе	19
Часть 1. Я – предприниматель!	21
Глава 1. Кто ты: наемный сотрудник или предприниматель	21
Глава 2. Тест: фрилансер или нет. Страхи на пути к свободе	30
Глава 3. Анализ рынка труда: как было до коронокризиса и как сейчас	49
Глава 4. О стабильности. Безработица и формажоры	57
Глава 5. Что нужно для фриланса: краткий обзор	68
Часть 2. Начало большого пути	78
Глава 1. Десять «золотых» правил фриланса	78
Конец ознакомительного фрагмента.	93

Ирина Никулина Имаджика

Работай и кайфуй!

Полное пошаговое

руководство по фрилансу

Самый реальный практикум по фрилансу от предпринимателя с 15-летним стажем:

- Психология и практика фриланса
- 10 золотых правил фриланса
- Как легко уйти на фриланс и наладить постоянный поток клиентов
- Как заработать 150 000 руб. в месяц на фрилансе

Введение

Была чудесная теплая весна, в воздухе пахло цветущими деревьями, радостно пели птицы и я в хорошем настроении зашла в кафе возле дома выпить кофе и подумать над своими творческими планами (тогда я как раз писала свою первую книгу о саморазвитии). И вдруг вижу, мимо кафе идет печальная женщина. Присмотрелась, это моя одноклассница Наташа. Позвала ее присоединиться к ланчу. Разговорились за ароматным кофе и я увидела в какой психологической бездне находится Наташа. Выглядела она неестественно худой, с грустным лицом и усталым взглядом. Как будто все печали мира навалились на ее худые плечи. Спрашиваю в чем дело, узнаю, что ее история банальна как мир. Наташа развелась и ушла жить на съемную квартиру, работает продавцом. Устроилась в сетевой магазин и все стало так банально: работа-дом, дом-работа, на оплату съемной квартиры уходят все деньги, перспектив никаких, едва хватает на жизнь, еще и начальник полный козел. В общем, усталость, выгорание и полное неверие в свои силы. А сегодня ее оштрафовали за опоздание...

Я обрываю Наташу в самом разгаре ее нытья, поскольку весна, хорошее настроение и еще у меня есть для нее инте-

ресное предложение. Говорю: «А помнишь, как ты в школе круто рисовала, у тебя ведь прекрасно получалось? Твои лошади были как живые (девочкой она действительно хорошо рисовала животных и особенно лошадей). Хочешь попробовать себя в дизайне? Можно сидя дома прекрасно зарабатывать от 60 000 рублей и выше». «Да ну, – уныло отмахивается Наташа, но глаза ее загораются любопытством, – это же надо учиться, и я не знаю, как мне начать свое дело. Это ты у нас такая умная, а я просто продавец...».

К тому времени я уже никого не обучала, но для подруги детства решила сделать исключение. Самая сложная задача была ... как вы думает, какая? Нет, не освоить компьютерный дизайн (на это ушло 2 недели), не открыть ИП (2 дня без похода в налоговую) и не сделать себе сайт на конструкторе (4 дня работы).

Самая сложная задача была убедить этого человека, что фриланс для нее возможен, что это реально и что именно такая деятельность прекрасно подойдет ей вместо приевшийся работы. Труд надо выбирать себе по душе. Если душа поет и радуется, то все получается, и клиенты хорошие подтягиваются и деньги всегда есть и человек оживает. Даже становится здоровее и счастливее. И обратный пример: когда человек не на своем месте, когда душа рвется к творчеству и свободе, а он как проклятый пашет на ненавистной работе,

тело его болеет, душа испытывает постоянный дискомфорт. А дискомфорт не влияет на нашу жизнь положительно, это факт.

Работа не должна вас калечить. *Никогда нелюбимое дело не сделает вас счастливым и не принесет много денег.* Проверено на практике.

Если вам интересна история моей одноклассницы, то она оказалась успешным предпринимателем. Для начала я научила ее делать логотипы в программе CorelDraw, и уже через неделю знакомый заказал ей первый логотип. Когда ей перевели 5000 рублей на карту, она чуть не плакала и не могла поверить, что ее творчество чего-то стоит. Через месяц она уже делала свои первые дизайны полиграфии. И хотя в начале были ошибки, я ее курировала и дело пошло на лад. Через полгода она выросла до предпринимателя. Открыла ИП и уже сама не делала дизайн рекламы, а взяла студентку института культуры-стажерку. Еще через год я случайно встретила Наташу в том же кафе и не узнала: красивая, элегантная и цветущая женщина. Глаза горят, никакой печали на лице. Наташа похвасталась новым пальто известного бренда. От дизайна полиграфии она отошла и открыла свое рекламное агентство, занимается наружкой и печатью полиграфии (перезаказы), на нее уже работают два менеджера и дизайнер, доход фирмы её вполне устраивает.

Расширяться пока не думала, но копит деньги на собственное полиграфическое оборудование (офсетную печать). Эта деятельность оказалась для Наташи настоящим праздником души, и она окунулась в предпринимательство с головой. Даже я сама росла намного медленнее. Так что успех одноклассницы меня сильно порадовал. Некоторым людям главное дать вовремя волшебного пенделя хороший толчок. Так что вот такая вдохновляющая история. И среди моих учеников это частые случаи. В целом, если считать преподавание в университете, я обучила более 2000 человек дизайну, разработке сайтов и работе на фрилансе. И каждый раз мне становится радостно на душе, когда кто-нибудь из моих учеников сообщает, что открыл фирму и у него получилось заработать своими знаниями и талантами!

Но давайте по порядку. *Кто я такая и почему вам всё это рассказываю?*

Меня зовут Ирина Никулина и в 2007 году я открыла свое ИП. Имея два высших образования, я вместо экономической специальности пошла совсем в другом направлении. Карьеру я начинала с журналистики (г. Краснодар), потом работала верстальщиком в газете, дизайнером, преподавателем и пресс-секретарем. Даже довелось три месяца потрудиться в роли главного редактора глянцевого журнала. Но все это бы-

ло не моё. Уйти на фриланс и стать хозяйкой своей жизни мне пришло в голову в далеком 2006 году.

В первые дни было страшно остаться без работы, но я знала, что все в моих руках. И как ни странно, первым моим заказом фрилансера была разработка сайта для клуба собаководов. Делать сайты я совсем не умела, а только собиралась обучаться веб-дизайну и программированию, но ко мне обратилась знакомая именно с задачей сделать сайт, и это был знак. Пришлось срочно учиться. Я взяла шаблон сайта и переделала его под заказ клиентки. Сейчас вспоминаю те дни, когда сидела всю ночь напролет и копалась в программном коде сайта, не имея понятия о программировании и даже скоростного интернета. Главное, был энтузиазм и желание уйти на фриланс, очень хотелось работать на себя.



Свое рекламное агентство я открыла чуть позже, в 2010 году и тогда же и веб-студию. На меня удаленно работали три человека, художник, программист и менеджер. Акцент в своей деятельности я сделала на разработке сайтов, поскольку они приносили больше всего дохода и были довольно сложными проектами (а я люблю все сложное, это хороший путь развития). Были и провалы в моей деятельности. Например, я решила параллельно вести продажу авиабилетов и это дело не пошло, хотя сайт продвигался через seo. Опять же, сейчас

понятно, почему все так получилось: я продвигала не свое дело, а чужое.

Так что давайте **выведу первое «золотое» правило фриланса**: *продвигать надо только своё дело*. Никакие чужие бизнесы, даже самые прибыльные, не принесут вам радости, счастья и богатства, потому что они ЧУЖИЕ. Двигайте вперед только свое дело!

Итак, резюме: у меня уже 15 лет опыта во фрилансе и предпринимательстве, многие мои ученики достигли хороших результатов и ведут свой бизнес. В итоге я открыла школу дизайна и фриланса, где учу молодых и предприимчивых людей зарабатывать деньги на своих знаниях. Моя специализация дизайн, разработка сайтов, блогинг и я так же изданный автор, потому что писать книги для меня так же естественно, как и дышать. Надеюсь, моих компетенций для вас достаточно, чтобы начать читать эту волшебную книгу, которая должна перевернуть ваше восприятие мира и дать шанс стать свободным фрилансером и работать на себя. Потому что я уверена, фриланс – это удобный и комфортный способ зарабатывать деньги и управлять своим временем и работой.

Еще об одной вещи обязательно хочу сказать во вступительной статье, так как думаю, это многих волнует. Бизнес любит цифры и фриланс как вариант предпринимательства

так же может быть представлен в цифрах. И я точно знаю, цифры убеждают лучше всего, так что перейдем к разговору о прибыли фрилансера.



Доход фрилансера: вся правда

Одни говорят: фрилансеры зарабатывают мало и у них всегда есть «потолок». Другие уверяют, что живут на Бали, работают два часа в день и могут заработать и до 500 000 рублей в месяц. На самом деле правда где-то посередине. Мало денег будет в самом начале, пока дело не наладится,

это так. Мало денег будет в конце, когда вы перегорите определенным бизнесом и начнете новый.

На Бали сразу ехать не надо, можно и дома пробовать. Я лично на Бали не была, а когда путешествую в другие страны, то только отдыхаю, а не работаю. Хотя опять же, фриланс фрилансу рознь. Если вы делаете логотипы, это один уровень дохода, если вы коуч и у вас своя он-лайн школа, у вас нет «потолка», можете масштабироваться сколько душе влезет. И если получится, работать из других стран. Одна моя знакомая уже семь лет живет в Турции, работает фрилансером он-лайн с русской аудиторией, обучает дизайну интерьера.

О деньгах

От чего зависит доход фрилансера? От того, сколько времени вы готовы инвестировать в свое обучение, развитие и продвижение. Та самая моя одноклассница Наташа сейчас пашет как конь и ее заработок однозначно превышает мой, но она посвящает работе в своем рекламном агентстве все свободное время. Я же половину времени трачу на творческие проекты, в том числе на написание книг. Вот в чем разница. Но я обещала конкретные цифры и вот они.

Самый маленький доход моих учеников: разработка логотипов (Оксана, 32 года, мама в декрете, работает два часа в день) доход около 30 000 рублей в месяц. Но это необременительная работа, не бизнес, а скорее удовольствие. Для нее

эти деньги просто дополнительный доход в семью и возможность творческой реализации.

Перейдем к «среднему чеку». Артем, 28 лет, научился делать дизайны сайтов (до этого работал поваром с зарплатой в сельской местности 17 000 руб.) Обучение около месяца, открыл ИП, удаленно работает фрилансером, через биржи фриланса нашел постоянных клиентов, зарабатывает 50-60 000 руб. (5-6 заказов в месяц). Работает не особо напрягаясь, но после работы на кухне в столовой счастлив быть весь день дома, посвящать часть времени семье.

Хороший доход: 100 000-120 000 руб. у моей ученицы Елены. Начинала с дизайна в Фотошопе, но потом открыла свою фотолабораторию и оцифровку видео. С удовольствием занимается ретушью старых фото.

От 150 000 руб. и выше – молодая семья разработчиков сайтов (Ольга – веб-дизайнер, Андрей – программист). Долго не решались бросить работу «на дядю» и перейти в свободное плавание, но как говорится, спасибо пандемии, пришлось это сделать, так как фирма, где работал Андрей, закрылась. Работают дома, но почти весь рабочий день.

Еще один пример, прибыль около 300 000 руб. После моего совета технолог декоративной штукатурки Алина открыла свою творческую мастерскую. У нее в аренде помещение

в центре города, поток клиентов идет через сайт, так же по моему совету налажена реклама в соцсетях и «сарафанное радио». Не представляет работы на кого-то, только на себя. Трудоголик. Недавно купила участок в районе Сочи. Что тут еще скажешь...

Есть еще одна знакомая, Светлана, владелица собственной типографии. Я обучала ее дизайнеров, к предпринимательству Светлана пришла сама.

Вложила в развитии типографии не мало, в том числе в типографское оборудование: цифровая печать, шелкография, тампо-печать для сувенирки. Доход около 500 000 руб. в месяц, из них 100 000 руб. она тратит только на развитие своего сына. И хотя ее можно причислить к малому бизнесу, начинала так же с фриланса. Вот вам и цифры. Если я вас не убедила, возможно, вы вообще не желаете быть фрилансером, вас устраивает «теплое» местечко в чужой фирме и по складу ума вы вообще не предприниматель. Так бывает. Считается, что предпринимателями могут быть лишь 10% людей, остальные люди не способны работать на себя, генерировать бизнес-идеи и предпочитают так называемую «стабильность».

О стабильности при работе на фирму я расскажу чуть позже, на самом деле она так же иллюзорна, как и стабильность при работе на себя. А вот в первой главе мы с вами сразу

же пройдем тест, являетесь ли вы фрилансером по складу характера или нет.

И последнее, прежде чем вы начнете вникать в мир фриланса, я вам дам **список тех профессий**, которые стопроцентно подходят под фриланс и предпринимательство.

Дизайнер полиграфии, графический дизайнер

Иллюстратор, художник

Копирайтер, блогер, писатель

Разработчик сайтов, веб-дизайнер

Программист, разработчик игр

Бухгалтер

Директолог, сео-специалист

Ландшафтный дизайнер

Архитектор, дизайнер интерьеров

Швеи, вязальщицы, создатели мягких игрушек, любой хэнд-мэйд

Коуч, преподаватель, учитель

Фотограф, видеограф, редактор видео

Маркетолог, консультант по бизнесу и финансам

Специалист по 3Д-моделированию

Разработчик мобильных приложений

1С-специалист

Модератор, контент-менеджер сайта

Компьютерный мастер, тестировщик, сисадмин

Переводчики

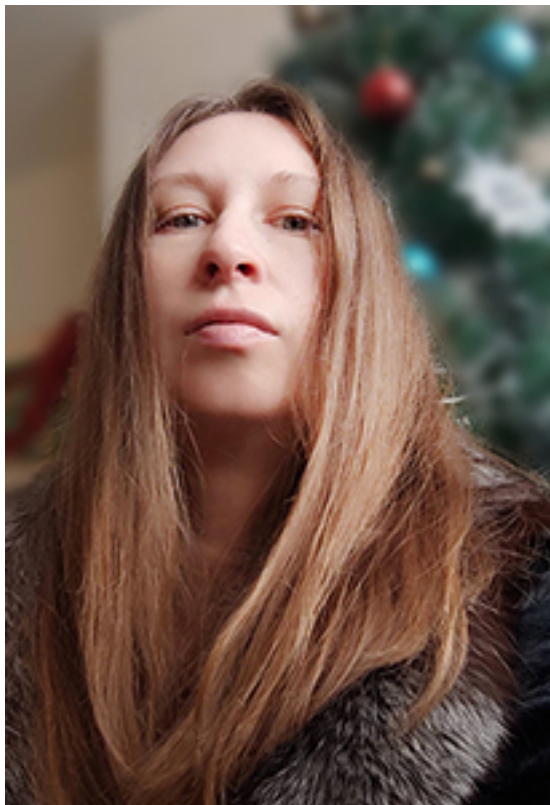
Модели, актеры
Имиджмейкер
Корректор, редактор

Список бесконечен. Если вы увидели свою профессию среди перечисленных, имейте в виду, что вы можете уволиться с работы и начать зарабатывать как фрилансер. Все эти профессии сейчас востребованы именно в формате фриланса, а некоторые входят в топ (разработчик сайтов, директолог, дизайнер). Если вы своей профессии не увидели в списке (я просто не могу перечислять все профессии, подходящие под фриланс, их очень много), зайдите на любую биржу фриланса и посмотрите, есть ли там подобные услуги. Кстати, список бирж фриланса я дам в конце этой книги.

В первой главе мы с вами рассмотрим самый главный вопрос: являетесь ли вы фрилансером и предпринимателем по складу характера. Это важно! Если вас пугает перспектива работать на себя, увы, мы с вами на этом этапе вынуждены будем попрощаться, потому что эту книгу я написала только для тех, кто готов рискнуть и стать фрилансером или владельцем бизнеса.

А, как известно, кто не рискует, тот не пьет шампанское!

Об авторе



Никулина Ирина Анатольевна – автор, блогер, дизайнер, преподаватель, руководитель собственного рекламного агентства и веб студии.

ИП с 2007 года, успешный опыт фриланса 15 лет. Экономическое образование.

Директор рекламного агентства с 2010 года. С нуля создала успешное рекламное агентство с доходом 200 000 руб. в месяц

Организатор собственной он-лайн школы «Вебакадемия» по дизайну, блогингу и фрилансу (2020 г). (<http://вебакадемия.рф>)

Дизайнер логотипов и полиграфии, разработчик сайтов с 2007 г. (более 2000 проектов).

Автор учебника «Верстка, дизайн и допечатная подготовка в полиграфическом процессе», издан в 2010г. в Кубанском государственном университете.

Автор книги по саморазвитию «На пути к безупречности. О чем не сказал Кастанеда», издана в 2021 году.

Преподаватель. Более 2000 учеников за последние пять лет. 98 % учеников работают в сфере дизайна, более 1000 человек ушли на фриланс или открыли свое дело.

Часть 1. Я – предприниматель!

Глава 1. Кто ты: наемный сотрудник или предприниматель

Цитаты великих фрилансеров: «За ночь успею!»



Фрилансер: ожидание и реальность.

В нашей жизни что самое важное? Найти себя, свое место в мире, быть там, где ты нужен и делать то, что востребовано людьми и что приносит радость твоей душе. Без этого наше общество просто развалится. Но скажите честно, как много

вы знаете людей, которые буквально счастливы на своей работе? Никто не приходит в голову? А давайте вспомним фотографа на вашей свадьбе. Разве у него не горели глаза? А ваша швея?

Помните ощущение тихой радости, когда платье закончено и сидит на вас, как на королеве? А может вам приходилось заказывать визитку молодой девушке-дизайнеру? Разве у нее не гордый вид, когда визитки напечатаны? Так что есть люди, которые работают и радуются, потому, что правильно выбрали направление в жизни и нашли свою любимую работу. В тренде сейчас получать удовольствие от работы. Поэтому первое, с чего мы начнем, это определим, подходит ли вам работа на себя, фриланс, предпринимательство или организация своего бизнеса. Подозреваю, что вы не просто так читаете эту книгу. Не ради же интересных рассказов о фрилансерах (хотя они здесь есть)!

Наверняка вы задумались: а могу ли я? Фрилансить или не фрилансить? Бросить работу по найму и ощутить ветер свободы?

Никогда не забуду прекрасное ощущение радости, когда я после десяти месяцев работы в душном офисе на должности пресс-секретаря вышла первого марта на улицу и увидела распускающиеся почки деревьев. Мир расцвел, благоухал

и был полон свежести, но если бы я в тот день не уволилась, я бы этого не увидела! Кстати, мое тело болело на этой работе все десять месяцев, одна простуда за другой. И только я уволилась, все мои болезни как рукой сняло. Есть такая реакция человека на принуждение: не хочу ходить на работу, поэтому болею и сижу дома. Это шаблон из школы. Помните, как было хорошо притвориться больным и прогулять школьные уроки?

А теперь оглянитесь на свою жизнь и посмотрите, как часто вы болеете, особенно простудными заболеваниями? Больное горло или простуда – ваша любимая отмазка, чтобы не ходить на работу? Может быть гастрит или боли в спине? Психомиметика – наше всё... Я не шучу. Человек на нелюбимой работе болеет. А если у вас так, как у меня: все работы на «дядю» вызывают хандру и сплин?

Опять же, цель этой книги не отговорить вас от вашего жизненного пути. Если вы на своем месте, вам хорошо работать в большой фирме, вы много лет на одной работе и вас все устраивает, значит пусть так все и останется. Когда что-то хорошо, зачем менять? Хотя последние годы пандемии доказали, что стабильная работа на кого-то не такая уж и стабильная. Сократить или уволить могут в любой момент.

Давайте я помогу вам определиться, кто вы по своему

складу ума: наемный сотрудник или предприниматель (как вариант фрилансер). Это совершенно два разных психотипа. Предпринимателю очень тяжело и неудобно работать в команде, большом коллективе, ему все время хочется самому командовать или продвигать свои идеи. Да, да, если у вас на работе есть такая зануда, которая все время лезет со своими идеями, раздражает вас своим особым мнением, указывает, что и как делать, это психотип предпринимателя.

Такие люди считают, что сами лучше других знают, как организовывать дело наилучшим образом, а «узколобые» начальники им только мешают. Иногда люди, будучи предприниматели в душе, но работающие на кого-то в коллективе, просто «наступают себе на горло», и с трудом приспособляются к тому месту, где вынуждены зарабатывать деньги. На этих людей бывает жалко смотреть и годам к пятидесяти они уже полностью «выгорают», теряют интерес к миру и к себе. Увы, они становятся просто роботами, кирпичиками, втиснутыми в здание чужого бизнеса.

Очень важно рассмотреть в себе предпринимателя, чтобы не насиловать тем видом деятельности, который вам не подходит. Определить это просто даже без всяких тестов. Спросите свое тело, себя самого: комфортно вам на вашей работе или нет. И если нет, то почему. Любая боль, дискомфорт, неудобство, грусть или беспричинная агрессия на работе – признак неправильного выбора. Профориентацию

не зря придумали в мире, но мы не привыкли пользоваться услугами подобных специалистов и всегда считаем, что сами лучшее всех знаем, что нам надо. И зачастую это так и есть, но людей могут обмануть ложные цели, например, высокая зарплата или хорошее отношение в коллективе. Но, человек, чей склад ума как у предпринимателя, долго притворяться винтиком в чужой машине не может.

По статистике людей с типом личности «предприниматель» не так уж много в мире:

10% от общей численности населения

6% мужчин

4% женщин

Представляете, как вам повезло, если вы относитесь к этому типу? До всяких тестов могу сказать одну общую характерную черту для фрилансера (предпринимателя): умение принимать волевые решения, особенно быстрые и эффективные. Энергичные, активные, волевые, частенько упрямые и знающие себе цену, многие предприниматели далеко не сахар по характеру и не всегда «подарок» в семье. Потому что они привыкли руководить и управлять.

Поэтому их в мире не так много. Представьте, что будет, если каждый второй начнет указывать вам, как жить и что делать. Начнется мировой хаос...

К этому портрету хочу еще добавить несколько штрихов, чтобы сложилась полная картина. Во-первых, одна из черт характера предпринимателя – умение идти вперед в одиночку, не смотря на сопротивление или препятствия. О таких людях часто говорят «прет на пролом». Замечали за собой, что советы других вас иногда бесят? Что ж, возможно вам лучше знать, как построить бизнес, потому что вы предприниматель.

Во-вторых, наличие большой воли и особый взгляд на вещи. Попробуйте поспорить с владельцем большого бизнеса и покритиковать его методы ведения дела. Да он вас просто по стенке размажет, причем очень охотно.

И в третьих, это всегда наличие авторитета, умение подчинить себе других людей.

И естественно, готовность к риску у таких людей в крови. Причем, чем больше риск, тем больше в итоге выигрывает предприниматель.



В девяностые годы в нашем городе был один известный человек. Все считали, что ему повезло разбогатеть за счет разорения других. Но это было совсем не так. В то время таких историй было очень много, но именно этот человек был совсем иного плана. Он не работал директором завода, и нечего не украл во время перестройки. Напротив, он (назовем его Артур) приехал в Краснодар практически без гроша в кармане и жил на съемной квартире. Семьи не было, работы тоже.

Но было огромное желание стать богатым. И вот Артур,

по типу психики предприниматель, открыл своё дело. Это был магазин стройматериалов. Разорился он в первый же месяц, когда цены на все резко взлетели. Магазин пришлось закрыть. Артуру посочувствовали знакомые и посоветовали «не выпендриваться», а устроиться по профессии (экономист) и потихоньку трудиться на благо общества. Только вот беспокойный ум предпринимателя не позволил ему сдаться. Артур открыл автомойку. Прогорел буквально через полгода, когда к нему пришел рэкет. Времена были не простые... Тогда он решил не мелочиться и открыть предприятие сразу большое. Тут уж его знакомые посмеялись вволю: не можешь справиться с мелким бизнесом, куда тебе большой!

Артур открывал мини-завод по производству пивных крышек. Завод был на плаву несколько лет и даже стал приносить нормальный доход, пока одной зимней ночью не сгорел дотла. Говорят, это был поджог. К тому времени Артур женился и у него родилась красавица дочка. Остаться с долгами было равносильно смерти. Но и это не сломило нашего героя. В очередной раз он открыл фирму по производству мебели, которая хорошо разрослась. Фирму продал, сам занялся поставками кондиционеров. Был в числе первых, кто стал работать с Китаем, и дело вдруг пошло. К кондиционерам он добавил еще и холодильную технику. Для жены он наладил оптовую продажу игрушек из Китая. Сейчас этот человек продал свой бизнес и просто живет на проценты от де-

нег, вложенных в акции. Это пример предпринимателя. Эта жизнь как большое приключение! Несмотря на насмешки и недоверие, он не сдавался и гнул свою линию. Да, с рисками и потерями, с волнением, напряжением и даже разочарованием, но сейчас это один из богатейших людей нашего края и у него поместье у моря... не буду врать, сколько гектар, но много. (Имя героя я изменила из уважения к его дочери, с которой мы в дружеских отношениях). Вот это и есть дух предпринимательства.

Думаю, вам не терпится определить, кто же вы по типу личности: наемный работник и вам хорошо работать под чьим-то руководством или все же свободный фрилансер, предприниматель, способный организовать сам себя и свой бизнес, не важно, большой или маленький. Во второй главе вы пройдите тест, чтобы точно определить, кто есть кто.

Глава 2. Тест: фрилансер или нет. Страхи на пути к свободе

На работу можно ездить на велотренажёре, если вы фрилансер.

Начнем сразу с главного. Тест на предпринимательские способности. Я благодарю психолога Татьяну, мою ученицу, за помощь в составление этого теста. Отмечайте ответы «да», потом будем их считать.

Итак, проверим, есть ли у вас предпринимательская жилка.

1. Вы готовы рисковать своими деньгами, не боитесь риска в любом деле

- да
- нет

2. Вы хотите иметь работу, которая не привязана к определённому месту

- да
- нет

3. У вас есть свои идеи и творческие задумки и вы хотите воплотить их в жизнь

- да
- нет

4. Вы сами можете организовать свое время и свою работу

– да

– нет

5. Вам не нужен карьерный рост, а нужна интересная любимая работа

– да

– нет

6. Вы предпочитаете самостоятельно выбирать себе задачи в работе и не опираться на мнение коллектива

– да

– нет

7. Вам нравится управлять другими людьми

– да

– нет

8. Вы готовы сами учиться и продвигать себя: например, вести соцсети, сделать дизайн, создать сайт на конструкторе

– да

– нет

9. Вы считаете, что у вас развиты такие качества, как упорство, коммуникабельность, самоорганизованность и ответственность

– да

– нет

10. Вы положительно относитесь к богатым людям. Их примеры вас вдохновляют

– да

– нет

11. Вы хотите заработать деньги на том, что приносит радость и удовольствие

– да

– нет

12. Вы обучаетесь бизнесу, смотрите вебинары, читаете бизнес-книги, общаетесь с предпринимателями

– да

– нет

13. Вы часто выполняете свои договоренности

– да

– нет

14. У вас есть заветная мечта

– да

– нет

15. Уже думали, куда вложить свой первый заработанный миллион

– да

– нет

Отвечайте на вопросы и запишите количество ответов «да». Теперь посчитайте их и посмотрите ответы.

0-2 ответа «да». У вас слабые предпосылки для предпринимателя. Вы еще не готовы...

3-6 ответов «да». В вас есть предпринимательская жилка, но вы еще не уверены и не разобрались в себе до конца. У вас может получиться, но нужно будет приложить усилия.

7-12 ответов «да». Вы мыслите самостоятельно и из вас

получится отличный фрилансер. Организовать свою работу самому вам будет легко.

13-15 ответов «да». Да вы прирожденный предприниматель! Если вы еще в найме, увольняйтесь и открывайте свой бизнес. Все пойдет как по маслу.

Я думаю понятно, что эта книга нужна как воздух тем, кто набрал 5-15 ответов «да». Ну а тем, кто не готов рисковать, не жаждет личного роста и достижений, эта книга не нужна, такой человек прекрасно впишется в коллектив и будет незаменимым работником по найму. У каждого своя судьба и каждый сам выбирает, где и как ему реализоваться.

Прежде чем мы перейдем к страхам на пути к фрилансу, я бы хотела еще несколько точек расставить над «и». Речь идет о разнице между удаленкой, фрилансом и предпринимательством. Это разные подходы. Удаленно сейчас работает много людей, но большая их часть работает хоть и дома, но не на себя, а на ту же фирму, где трудилась раньше. На удаленку отправили людей из-за пандемии и оказалась что в некоторых случаях так даже удобнее. Кто-то потом вернулся в офис, а кого-то устроило работать дома. Удаленная работа не означает, что вы фрилансер или бизнесмен. А вот те, кто уволились из фирмы и стали работать на себя, это фрилансеры. Фрилансер сам себе хозяин и сам выбирает, что ему делать, сколько времени в день посвящать работе и в какой день у него выходной, а в какой рабочий. И фрилансер сам

выбирает клиентов. (Это замечательно, между прочим!).

Предприниматель – это фрилансер, выросший до своей фирмы и руководства людьми. То есть, как только вы открываете офис и нанимаете сотрудников (себе оставляете только руководство, а не работу) вы переходите в разряд бизнесменов или предпринимателей. Не важно, насколько у вас большой или маленький офис и сколько человек на вас работают. Один сотрудник, уже фирма. Бизнесмен или предприниматель уже не так свободен в своем времени, потому что отвечает не только за себя, но и за своих сотрудников. Всех их надо обеспечить работой и в конце месяца выдать зарплату. Нужно оплатить аренду офиса, купить оргтехнику и мебель, нанять бухгалтера и т.д., так что у предпринимателя ответственности гораздо больше, чем у «свободного художника» фрилансера. Иногда владельцу бизнеса приходится крутиться, как белка в колесе.

Фрилансер в этом плане значительно свободнее. У него, как правило, нет наемных сотрудников и если он с кем-то работает удаленно, то очень редко оформляет как сотрудника в свое ИП. Фрилансеру не нужно оплачивать аренду офиса, так как в основном он работает из дома. Очень редко, когда появляется ключевой клиент, которого не прилично встречать в домашней обстановке, фрилансер может арендовать офис на один день или попросить своих друзей, коллег

одолжить им офис на пару часов. Фрилансер не обязан нанимать бухгалтера, он вполне может выбрать упрощенную систему налогообложения (о ней я расскажу позже, в следующих главах) и купить он-лайн бухгалтерию в своем банке или в сторонней организации. Налоги и пенсионные взносы будут рассчитываться автоматически. Удобно же!

По всем параметрам получается, что фрилансером быть проще, но есть один минус. Фрилансер, выполняя всю работу сам, своими руками, затрачивает гораздо больше времени на заработок денег, поэтому доходы фрилансера меньше, чем у бизнесмена. Это надо понимать. Кто-то из фрилансера быстро вырастает в организатора собственного дела (например, моя одноклассница Наташа), а кто-то так и остаётся «свободным художником», потому что ценит свою независимость, возможность работать в домашней обстановке и не желает обременять себя лишними хлопотами. Выбор опять же за вами.



Теперь поговорим о страхах, которые возникают как чертик из коробки, стоит только обычному человеку задуматься об уходе на фриланс. Эти страхи я собирала и коллекционировала годами, когда обучала своих учеников.

Страх № 1, он же самый фундаментальный. Где искать клиентов?

Человек, долго работающий в найме, привык, что ему не нужно шевелить извилинами, а лишь выполнять порученную работу. Кто-то за него уже нашел клиентов, так что осталось только выполнить порученное, например, разработать

сайт или смонтировать кондиционер. Поэтому, когда речь заходит о работе на себя, сразу появляется маячащий в глубине сознания противный страх: где я найду клиентов?

Если вам это знакомо, то, значит, вы задумывались об уходе на фриланс. И поверьте, многих это остановило, потому что хороший исполнитель опускает руки перед творческим поиском. А поиск клиентов это настоящее творчество. Здесь надо освоить новые навыки, надо научиться маркетингу и продвижению сайта, вникнуть в психологию клиента, составить правильный договор и многое другое. Но без паники, как говорится, слона надо есть по частям. Если это ваш единственный страх, то просто дочитайте эту книгу до конца, и я вам расскажу, как самому наладить поток клиентов. Не вы первые и не вы последние.

Существуют давно уже апробированные и работающие методики по поиску клиентов. Этим занимается целая армия маркетологов, директологов и прочих специалистов. Можно делегировать часть своей работы, если лень вникать. А можно сэкономить свои целковые и, следуя простой инструкции из этой книги, самому наладить поток клиентов. Сразу говорю, это не просто, придется пошевелить извилинами и поработать над выявлением своих же собственных преимуществ, перед тем как приступить к продвижению. Но поиск преимуществ скорее увлекательная игра, чем скучная обязанность. Так что я уверена, вам понравится!

Страх № 2. Остаться без денег, не контролировать свою прибыль.

Да, есть такой страх у начинающих. Кажется, сегодня есть клиенты, а завтра нет, и что тогда делать? Остаться без копейки в кармане? На самом деле, в жизни нет никаких сто-процентных гарантий, что у вас все будет хорошо. Это касается как бизнеса и фриланса, так и работы по найму. (Компании закрываются, людей увольняют, зарплаты урезают, так бывает). Разориться может любой человек в любой момент.

Но не будем об этом думать, поскольку фрилансер и предприниматель это психотип креативного мышления, этот человек, который своим умом может заработать деньги. Да, когда произошел кризис, из-за пандемии часть моих клиентов прекратила деятельность, и в первый месяц мои доходы упали, наверное, как и у большинства фрилансеров. Я работаю в области рекламы и разработки сайтов, а когда фирмы клиентов закрылась, то уже не нужны ни полиграфия, ни сайт, и тем более сопровождение сайта (между прочим, сопровождение проектов – очень не плохая статья дохода).

И что делать, если так произошло? Лечь, сложить лапки и умереть с голоду? Нет, я погоревала какое-то время и зависла в надежде, что сейчас все быстро закончится (был март 2020 года). Вы в курсе, что ничего не закончилось. Когда до

меня дошло, что это только начало, а не конец пандемии, я перестроилась. А поскольку я опытный фрилансер, то хорошо знаю **второе «золотое» правило фриланса**: *меняйся, если изменился мир.*

Меняться в своей профессиональной деятельности – не значит потерять себя или изменить себе, а значит расширить свою сферу, добавить новые направления, подать свои услуги по-другому. Я это называю переупаковаться. Итак, что я делаю, когда большая часть моих клиентов прикрывает работу? Нет выставок, форумов, не нужны сайты, реклама, многие фирмы и магазины закрылись, ситуация ну просто караул. Я вспоминаю, что я хороший преподаватель и закидываю удочку на обучение в своих соцсетях. Нет заказов на дизайн, буду учить дизайну. Но никто не хочет учиться на дизайнера, понимая, что фирмы сейчас сокращают число сотрудников. И я делаю переупаковку: предлагаю обучение фрилансу и удалёнке. Оказалось, что на тот момент переход на удаленку был востребован. Я даже начала обучать блогингу, хотя для меня это вообще было новое направление. Вот это и есть изворотливый ум предпринимателя. Не сдаваться, перегруппироваться и снова в бой!

Так что вопрос контроля ваших финансов лишь в вашей голове. Всегда есть востребованные услуги, какой бы ни была экономическая ситуация. Главное, быстро сориентиро-

ваться. В начале пандемии те, кто шил детские игрушки, проиграл. А кто временно бросил шить игрушки и начал шить маски, остался при своих доходах. Так что нужно просто быть готовым к переменам и все время развиваться, это позволит сохранить поток клиентов.

Страх № 3. Общение с клиентами

Новички во фрилансе почему-то боятся клиентов. Не сказать бы лишнее, не обидеть бы клиента. А вдруг он увидит мою некомпетентность или потребует слишком многого? А кто он вообще, этот дядька на другом конце провода? Некоторое стеснение присутствует в начале, это да. Его нужно преодолеть, просто поверив в свою компетенцию. Если вам кажется, что вы еще не очень крутой фрилансер, займитесь своей самооценкой, а точнее ее повышением. В свободное время сделайте работу в свое портфолио.

Не для клиента и не по его техническому заданию, а для себя, без всяких ограничений, разрешив себе полет фантазии и проявив свое творческое начало. Такие работы обычно получаются особенно красивыми и сами по себе вдохновляют автора. Чем больше у вас хороших работ в портфолио, тем более вы в себе уверены. Высокая самооценка позволит вам выгодно показать свою уверенность и профессионализм клиенту. Даже если вы где-то не дотягиваете до высокого уровня, ваша уверенность в своих силах сработает на вас. И

еще один момент, – надо помнить, что клиенты это не страшные огнедышащие драконы, а обычные люди, такие же, как и вы. Бояться их нет смысла, надо просто их внимательно выслушать и сделать то, чего они хотят, даже если по вашему мнению это полное безумие.

Если вдруг вам попался совсем уж плохой клиент (бывают такие: нервные, депрессивные или слишком давящие заказчики), помните, вы всегда вправе отказаться от клиента и работы с ним. И не бойтесь потерять одного конкретного клиента, на его место придет другой, более щедрый и сговорчивый, или более подходящий под ваш темперамент. Если вы еще не нашли в себе достаточно сил просто отказать клиенту без всяких причин, назовите ему завышенную цену и клиент сам оставит вас в покое. Думаю, эти простые приемы помогут преодолеть страх общения с клиентом. А вот о психологии общения с клиентом я вам расскажу в следующих главах, поделюсь несколькими практическими приемами.

Страх № 4. Технические трудности

Хьюстон, у нас проблемы... С техническими сложностями сталкиваются все, кто впервые становится фрилансером и это нормально, если вас немного пугает что-то новое. Во-первых, нужно осваивать новую профессию и новые программы (например, в дизайне это даже не одна программа, а как минимум три). Во-вторых, технические проблемы могут

быть у тех, кто впервые открывает для себя соцсети или создание сайта на конструкторе. В основном технических проблем бояться те, кто постарше, у молодых фрилансеров нет проблем с тем, чтобы снять видео для соцсетей или обрезать картинку для сайта. Но если такой страх возникает, с ним надо работать. Мы с вами не живем в вакууме и у нас есть поисковые системы в сети интернет, где есть ответы почти на все вопросы.

Для решения технических вопросов есть два варианта. Первый: все проблемы решаем сами. Яндекс вам в помощь. Спросите в интернете, как сделать баннер для соцсетей или как закодировать заголовок на сайте и получите тысячи ответов. Так же, если вы по какой-то своей привычке не доверяете статьям в Интернет, обратитесь к специалистам, оплатите пару уроков и они вас научат. На самом деле я учила одну пожилую женщину блогингу и все время видела у нее в глазах страх и неуверенность.

Я думала, она не знает о чем писать в своем блоге и как подавать материал, а она просто банально не умела обрезать фотографии и добавлять к ним текст. Когда я показала ей, что в каждом смартфоне есть возможность редактировать фото, это было для нее настоящим открытием. Бедняжка боялась, что я отправлю ее изучать сложный Фотошоп. Я это к тому, что технические сложности на самом деле не перво-

степенные и при пристальном рассмотрении и изучении вообще перестают быть сложностями.

Второй вариант решения этих проблем, – делегировать технические вопросы другому специалисту. Например, я проектирую продающий сайт, создаю автоворонки, делаю веб-дизайн, но вот верстку сайта я обычно отдаю программисту. Вы можете поступить так же, часть технической работы передать другому фрилансеру.

Нет никакого смысла в том, чтобы отказываться от любимого дела из-за небольших технических трудностей. Представьте начинающего фотографа, который «горит» фотографией, видит в этом искусстве свое будущее, но вот ему сказали, что нужно научиться настраивать ручную экспозицию и наш герой опускает руки и говорит, нет, это наверно так сложно, что я не смогу быть фотографом.

Глупо, да?

Страх № 5. Боюсь не справиться с заказом

Многие ставят этот страх на первое место, но у большинства моих учеников этого страха нет, потому что я учу дизайну безупречно, вместе мы прорабатываем портфолио и ученик бывает готов к любому заказу. Но для тех, кто осваивает профессию самостоятельно, могут возникать такие сомнения. «А вдруг в заказе будет что-то новое для меня, чего я еще не умею? Или не получится сделать...».

Этот страх легко преодолеть. Как и в предыдущем случае надо помнить, что часть работы всегда можно передать подрядчику. В конце концов, весь заказ можно разместить на бирже фриланса и найти того, кто возьмется делать чуть дешевле, чем вам заплатил клиент. Впрочем, я не считаю это выходом, и советую применять только в крайнем случае. Напротив, чем круче вызов, тем большие дары вы получите в результате. Под дарами я имею в виду рост вашей профессиональности, получение новых знаний и навыков, расширение сферы деятельности.

Например, я делаю сайт клиенту и он говорит, что ему нужна фото и видео-съемка, причем надо сделать очень срочно. Мой знакомый фотограф не берется за этот заказ, так как надо ехать на объект далеко за город, а клиент не готов оплатить дорогу и потерянное время. Что ж, беру свою зеркалку, заливаю бензин в бак и вместе с дизайнером мы едем в поля, снимать растущую редиску и помидоры. Кстати, неплохой был опыт. После этого я иногда соглашалась на фотосессии и клиенты оставались довольны, поскольку мои услуги были дешевле, чем у профессионального фотографа.

Так что тут нечего бояться. Не получается сразу, надо попросить клиента о дополнительном времени, объяснить что работа оказалась сложнее, чем в тех задании. Не получает-

ся совсем, делегируйте другому работнику (благо, на биржах фриланса сейчас можно найти любого специалиста), потом внимательно изучите проект и попробуйте его сделать сами. На крайний случай от проекта можно отказаться на любой стадии, вернув деньги заказчику. Да, вы потеряете время, но это будет честно и возможно клиент обратится к вам еще раз потому, что вы честный парень или девушка.

Страх № 6. Продешевить или быть обманутым

И на старуху бывает проруха. Таких вещей, как недооценка собственной работы, невозможно избежать. Когда-нибудь вы все равно ошибетесь, неправильно оцените объем работы или не дочитаете техническое задание. Что делать, если так получилось? Не надо бросать работу или клянчить у клиента дополнительную оплату. Зачастую, клиента это раздражает. Он не понимает, почему вы требуете еще денег, тогда, когда уже о цене договорились. Я поступаю следующим образом: говорю себе – этот заказ я делаю за небольшие деньги, значит следующий придет за большие. Главное тут настрой. Будьте везде и во всем безупречными. Взялись делать за определённую сумму, делайте.

Потом адекватно оцените свой труд и в следующий раз скажите клиенту цену с учётом ваших усилий. И не просто назовите сумму, а подробно объясните, почему это стоит до-

роже, сколько времени и усилий займет такая работа. Обычно нормального объяснения достаточно, чтобы клиент с вами согласился.

Что касается обманщиков. У фрилансеров бывает, что клиент заказывает работу, а потом исчезает или не хочет оплачивать, ссылаясь на какие-то пустяковые доводы. Например, у меня был клиент, который частенько задерживал выплаты, объясняя это тем, что он сейчас летит в самолете и у него нет возможности оплатить мой счет, поскольку нет интернета. И самое интересное, что мы с ним переписываемся в Ватсапп. Так вот, себя надо заранее обезопасить от таких скупердяев и жадюг. Выход очень прост: берите предоплату. Я не начинаю работать, пока у меня нет полной предоплаты. Стесняетесь попросить предоплату, значит, не уважаете себя как специалиста. Заключайте договор и выставляйте счет. Оплачен счет, тогда начинается работа. Если вам как-то надо объяснить клиенту необходимость предоплаты, скажите, что у вас очередь из оплаченных заказов. Все просто.

Страх № 7. Оказаться заваленным работой и потерять свободное время

Тут я вам скажу, скользкий вопрос, тонкая грань, и время работы каждый определяет себе сам. Среди моих знакомых есть трудоголики, готовые пахать на все 24 часа в сутки, пока не свалятся с ног. И есть те, кто предпочитают работать в

удовольствие, оставляя время на семью, путешествия, творческие проекты, обучение, общение и т.д. Эти вопросы каждый решает сам. Как вы поставите себя, какой распорядок дня придумаете, так и будет. Ведь вас никто не контролирует, кроме вас самих.

Научитесь отвечать за свой выбор. Выбрали пахать, пашите. Выбрали сегодня отдохнуть, поезжайте на море и ныряйте в прохладные волны. Работа подождет. У меня было время, когда я бралась за всю работу и трудилась даже в выходные. В результате бешеная усталость, боли в спине и ухудшение зрения, а денег не сильно прибавилось. Лучше оставьте время для саморазвития и приобретения новых навыков и повысьте свой чек. Что лучше, сделать: десять сайтов по 10 000 рублей или сделать один за 100 000 рублей? Да, в конце концов, сумма одинаковая, а затраченных усилий в первом случае намного больше. Поэтому, как только освоитесь в своей профессии, не стесняйтесь увеличить чек. Ваш труд должен оплачиваться. И чем выше цена, тем больше у вас свободного времени.

Если вы еще новичок, поможет планирование своего дня. Даю в помощь один психологический прием. С утра, очистив голову от лишних мыслей, садитесь, берете лист бумаги и пишете план на день. Допустим, у вас получилось 20 разных дел. Теперь берете другой лист бумаги и с одной стороны пи-

шите: «Важные дела», а с другой стороны «Ерунда» и распределяете дела по двум категориям. Итак, у вас получается примерно 10 важных дел и 10 какой-то фигни. Вот эту самую ерунду вычеркиваете и занимаетесь только важными делами. Сила планирования вам в помощь.

Это основные страхи, более мелкими не будем сейчас заморачиваться. Я вам описала сомнения и опасения, и дала решения, как справляться с ними. Возможно, вы найдете свои способы избавиться от страхов, но в любом случае вы должны понимать, что там, где есть страх или проблема, там же и дар для вас, дар узнать новое, научиться чему-то интересному и немного вырасти над собой. Страхи и их преодоление и есть ваш личный рост и развитие.

Глава 3. Анализ рынка труда: как было до коронакризиса и как сейчас

Решил фрилансер уехать в настоящий отпуск. Отключился от всех соцсетей и Интернета. Закинул мобильник и ноутбук за диван. Сим-карту сжег. Планшет закопал. Сел первым же рейсом куда глаза глядят и приземлился на далеком острове в Индийском океане. Загорает на песке – и вдруг видит: бутылка плывет. Выловил, откупорил и достал записку: «По макету – уже отлично, но нельзя ли еще поиграть со шрифтами»?

Анекдот из интернета

Анализ рынка

Я люблю делать предварительный анализ любой ситуации по любому случаю. И хотя анализ рынка звучит немного занудно и скучно, на самом деле это необходимая вещь в любом деле, особенно в тех вопросах, которые касаются бизнеса. Делюсь своей историей. Обращается ко мне клиент и говорит, что ему нужно продвинуть свои услуги, только с гарантией результата. Я пока не проведу анализ рынка, никаких гарантий дать не могу. Что мы, слепые котята, чтобы действовать, не понимая, что и как?!

Нет, конечно. В продвижении товаров и услуг действует

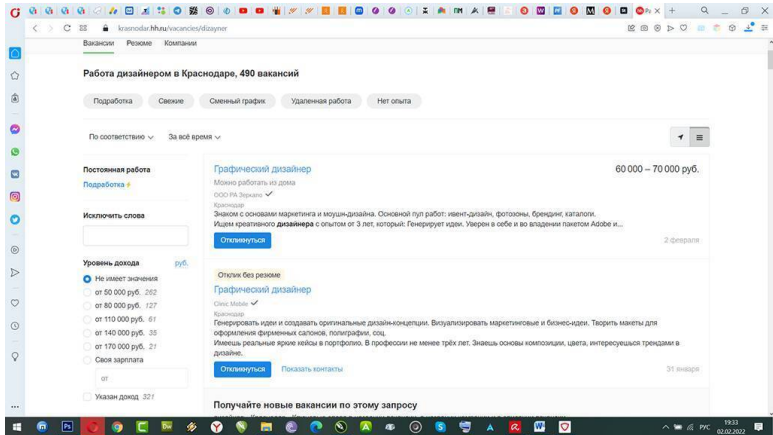
одно основное правило: должен быть спрос на товар, а все остальное – упаковка, продвижение, маркетинг – выстраивается за востребованностью товара. Лето 2021 года. Клиент хочет в нашем крае продавать гибкие окна. Товар довольно необычный и я о нем слышу в первый раз. Провожу анализ рынка, вижу, большого спроса нет. Мало кто знает, что свои беседки можно оснастить гибкими окнами и защититься от комариков и ветра. То есть, товар среди владельцев коттеджей не популярный. Вторая целевая категория: летние кафе и рестораны вообще сейчас терпят убытки, им не до такой роскоши. Вот и получается, что нет смысла этим бизнесом заниматься. Говорю об этом клиенту: анализ рынка показывает, что шансов мало. И все же клиент принимает решение стать дилером производителя гибких окон. Делаю ему сайт, запускаю рекламу и вот результат: выхлоп не нулевой, но очень маленький. Я злорадно потираю руки: «а ведь я говорила, что так будет...».

Вот и вам совет, друзья. Прежде чем вы решитесь выйти на рынок с услугами фриланса, сначала изучите этот самый рынок. Посмотрите, насколько хорошо развита ваша ниша, какая конкуренция и сможете ли вы предложить интересную подачу своей услуги, чтобы обогнать конкурентов. Если конкурентов море, это не страшно, надо просто искать свою изюминку, а вот если окажется, что ниша пустая, потребности в такой услуги нет и нет конкурентов, то это озна-

чает, что и собственно самой ниши нет. Тогда надо искать другой рынок.

Но в этой главе я хотела поговорить о другом. О том, что в целом творится на рынке труда и в том числе на рынке фриланса. Для этого нам как раз и поможет анализ. И хотя точных данных о фрилансерах нет, тенденции все равно прослеживаются. Где их можно посмотреть? Да на любом сайте, где предлагают работу или на бирже фриланса в разделе «Заказы». Для проверки зайдите на сайт <https://hh.ru> и наберите в поиске нужную профессию.

Для примера я набрала «дизайнер» и поставила галочку «удаленно», на скриншоте результат, 490 вакансий только по Краснодару. Ниже приведен скриншот с этого сайта работы.



Как было раньше

Давайте немного углубимся в историю и посмотрим, как было до пандемии (я называю ее «коронакризис», но вы помните, что в любом кризисе заложен дальнейший рост, как экономики, так и ваш личный). В советские времена все шло по накатанной дорожке, медленно и стабильно. Например, окончил институт инженером-конструктором, устроился на работу, всю жизнь проработал инженером-конструктором, ушел на заслуженную пенсию. Так было с моими родителями.

Что происходит в мире, начиная с 90-х годов.

А вот тут совсем другой расклад. Обучился на инжене-

ра, устроился на работу. Настали 90-е, государственная организация закрылась. Ушел из инженеров в грузчики. Сорвал спину, ушел в менеджеры. Надоело, вернулся к инженерной специальности только в качестве преподавателя. Освоил «Автокад» и «Архикад», устроился преподавать на курсах. Пригласили в институт, сделал карьеру преподавателя... Реальная история моего друга. Вы ощущаете, сколько движения и метания подарили нам девяностые годы? Я сама сменила не менее двадцати профессий. И до сих пор все время расширяю свои направления деятельности, потому как привыкла, что стоять на месте нельзя. Догонят и перегонят.

По статистике, в наше время даже молодые люди меняют профессию по 3-6 раз за десятилетие своей жизни. О чем это говорит? Что на рынке труда нет стабильности, нет гарантий и нет ничего определённого. Мрачная картина получается.

А 2020 год вообще изменил всё. И отношения между работодателем и наемным рабочим, и способы работы, и выбор профессии, и в целом весь рынок труда. В 2020 году опросы выявили, что по специальности работают только 51 % опрошенных. Большая часть из них люди с высшим образованием. 49% процентов людей у нас в стране не работают по специальности. Основными причинами такого выбора люди называли отсутствие возможности устроиться по специальности (30%) и низкая зарплата (24%). Это данные 2020 го-

да ВЦИОМ (Всероссийский центр изучения общественного мнения).

В феврале 2020 года 3,4 миллиона человек числились как безработные.

Посмотрите на наш мир, в нем давно уже нет стабильности. Мир меняется на глазах, постоянно что-то происходит с обществом, здоровьем и экономикой. Огромное количество людей сегодня осталось без работы из-за коронавируса, самоизоляции, карантина и прочих форс-мажоров. Только в феврале 2020 года 4 миллиона человек потеряли работу, в США более 60 % фирм закрылись и ушли на удаленную работу. Сейчас, по прошествии уже двух лет всем стало ясно, что в старое русло мир не вернется и надо приспосабливаться к тому экономическому положению, которое сложилось на данный момент. И если мир меняется, надо меняться вместе с ним.

Количество фрилансеров за эти годы увеличилось в десятки раз и это неспроста. Те, кто раньше жил в иллюзии стабильности, но потерял работу, был уволен, остался без дохода, наконец-то понял: только ты сам можешь обеспечить себя. И пришлось вытаскивать себя из болота как Мюнхгаузен за волосы. Пришлось осваивать новое и включать свой мозг, потому что надежды на государство нет. Надежды на удачу, случай или везение тоже. Все приходится брать в свои руки.

Это не значит, что вам надо немедленно бросать все то, что у вас было и начинать заново. Надо просто найти свои базовые навыки, убедиться, что эта работа вам по душе и развивать эти навыки, учиться, набирать опыт, создавать стильное портфолио и переупаковаться. Если у вас хватит смелости, то под руководством этой книги уйти с наемной работы и «продать» себя как специалиста значительно дороже.

Я не ругаю пандемию, я ей очень благодарна, потому что она сдвинула меня с насиженного места. Я освоила новые услуги и все время нахожусь в тонусе, развиваюсь и слежу за обстановкой. Любая проблема это будущие возможности. Есть такая старая поговорка: «Не было счастья, так несчастье помогло». Если все стабильно и одинаково, это болото. Статичность. Некуда развиваться, некуда двигаться, если ты в покое. Так что воспринимайте любой кризис как вызов и соответственно как возможность развития, роста и изменения.

Анализ рынка труда сейчас покажет вам, какая именно профессия востребована, каких специалистов ищут удаленно или в офис. А на биржах фриланса вы можете посмотреть, какие услуги чаще всего заказывают клиенты. Только я вас прошу, не бросаться сломя голову в совершенно новые для

себя области. Если, например, пекарь бросит свою работу и решит стать программистом, то он потеряет довольно много времени на обучение новой профессии. А сейчас нет времени учиться пять лет или даже три года, так стремительно меняется мир вокруг. Максимум, что вы можете потратить на обучение, это полгода. А через год надо уже переучиваться. Поэтому вывод очень простой: ищите востребованную фриланс-профессию, но близкую к той, которую вы уже имеете.

А я в этой книге расскажу вам, как перейти на фриланс безопасно, без потери денег и времени. В следующих главах поговорим о том, как пройти определенные этапы и следовать правильной схеме, чтобы в максимально сжатые сроки получить прибыль и радость от работы фрилансером.

Глава 4. О стабильности. Безработица и форс-мажоры

– Здравствуйте! Мне надо то, не знаю что, там, не знаю где, за сколько, не знаю сам!

– Это вам, батенька, надо к фрилансерам!

Анекдот



Это небольшая, но грустная глава о нашей слепой вере. Совсем недавно встретила знакомого, который почему-то был агрессивно настроен против фриланса и безоговорочно верил в то, что работа в крупной фирме стабильна. Он даже несколько раз с ударением повторил это слово «стабильность». Мало того, хвалился тем, какая крутая фирма, в которой он работает, как она устояла во время коронкризиса. Сократили всего одного бухгалтера и двух менеджеров.

Его-то самого не сократят, он замдиректора и фирма точно не закроется. Вот уж где оплот веры в стабильность! На самом деле люди почему-то верят в странные вещи. Например, что крупная фирма не закроется. И почему бы это? Только потому что она давно существует? Потому что у нее востребованный товар или услуга и это всегда позволяет быть на плаву? Это вера страуса, прячущего голову в песок. Любая фирма может закрыться в любой момент, даже государственная. В мои первые годы работы разработчиком сайтов закрылась очень крупная строительная фирма (мои постоянные клиенты), оставила недостроенные дома и обманула дольщиков. Закрылась не по своей воле, а была разорена более крупными конкурентами этого бизнеса. И еще один мой постоянный клиент – Департамент промышленности – был реорганизован в Министерство промышленности с потерей всех рабочих мест, даже директор департамента был смещен и отправлен на заслуженный отдых, чтобы дать ме-

сто молодому министру.

И кстати, тот мой знакомый, приверженец своей фирмы и стабильности, вскоре потерял свое место, поскольку неудачно упал на льду и сломал ногу. Месяц гипса и директор, его бывший друг, быстренько уволил своего зама под благовидным предлогом сокращения штата. В наше время кто будет ждать сотрудника целый месяц?

Так что надеяться на стабильность крупной организации нет никакого резона. Форс-мажоры бывают везде и всегда, но нет никого, кто с уверенностью может предсказать, когда именно и с кем это произойдет. Кто закроется, а кто останется наплаву, вопрос лишь слепой судьбы.

О гарантиях

Посмотрите внимательно на наш мир, в нем давно уже нет стабильности, нет никаких гарантий. Мир изменился на глазах за последние два года с начала пандемии в 2020 году. Огромное количество людей тогда осталось без работы из-за коронавируса, самоизоляции, карантина и прочих форс-мажоров. Я уже приводила эти цифры, но в данном контексте напомним ещё раз. Статистика на февраль 2020 года: 4,3 миллиона человек потеряли работу, в США более 60 % фирм закрылись и ушли на удаленную работу с сокращением штата.

Кто в такое время может дать вам какую-либо гарантию?

Совершенно верно, никто.

Думать, что фирма не закроется или вас не уволят, значит прятать голову в песок как страус и не замечать очевидного. Любая, даже самая крупная фирма всего лишь организация под руководством определённых людей. Если с этими людьми что-то случится (например, они заболеют, изменят свое мнение или просто решат отойти от дел), фирма может быть реорганизована, закрыта или перемещена в другой регион. Так что мой совет, – не надейтесь на то, что «теплое» местечко на работе будет существовать вечно. Гарантий нет никаких.

Знаю, в те ужасные годы (2020-2021) многие люди сидели дома без денег, без работы, а нужно было выживать, платить кредиты, ипотеку или оплачивать аренду съёмной квартиры, и потому потеря работы или закрытие предприятия ощущалось особенно болезненно. Люди испытывали депрессию, разочарование и метались по городу в поисках новой работы. Помню, что сама тогда поддалась страху и в первые недели думала закрыть ИП, чтобы не платить пенсионку. Но, слава Богу, это была минутная слабость и она быстро прошла. Сейчас общество уже привыкло к новому порядку, многие ушли на удаленку, фриланс или приступили к реализации своих творческих амбиций, оставили далеко позади скучную работу за зарплату. Мир изменился очень круто, практиче-

ски развернулся на триста шестьдесят градусов.

Мы привыкли к маскам, к карантину, к запретам и к тому, как надо быстро реагировать на меняющийся рынок. Многие поняли, что нельзя сидеть на одном месте и «ждать у моря погоды». Так, простите, и коньки не долго откинуть. Некоторые мои знакомые уехали в начале пандемии на дачи в надежде переждать вирус и там проедали запасы своих денег. Но если вы не супербогачи, надолго запасов не хватит. И пришлось вернуться, встретить новый мир и искать в нем свое место.

Так что тем, кто живет в иллюзии стабильности, нужно понять одну очень важную вещь: мир уже не будет прежним, никто не предоставит вам вечной стабильной работы, никто не даст гарантии, что фирма не закроется или не разорится. А потому вместо уныния давайте лучше подумаем вместе, как выжить в это не простое время и как перейти на фриланс, если нет возможности устроиться на работу по найму. Если вы давно планировали создать свои обучающие курсы или стать дизайнером, то время как раз самое подходящее: мир сам вынуждает нас работать из дома, работа на удаленке – вот наш шанс сегодня. Если мы научимся зарабатывать удаленно, никакие кризисы и прочие происшествия не будут нам страшны в будущем. Это и есть единственная гарантия, которую вы можете дать самому себе: никогда не сдаваться

и верить только в свои силы.

Если у вас все же есть страх потерять маленькую, но стабильную зарплату и перейти в мир фриланса (он кажется пугающим из-за высокой конкуренции), можно первое время совмещать. Возьмите у себя на работе отпуск или попросите полставки вместо целого рабочего дня и займитесь именно тем, чем хотели. Например, изучайте дизайн, шитье, кулинарию, копирайтинг, программирование, продвижение сайтов, всё то, к чему стремится ваша душа. Через некоторое время вы поймете, где вам по-настоящему хорошо, в найме или на фрилансе. И какой вид деятельности является вашим. Если вам радостно и глаза горят от восторга, значит, вы нашли свое дело. Если все скучно и уныло, значит опять это не ваша дверь. Получится фриланс, – бросайте основную работу, не пойдет или будет тяжело, – всегда можно вернуться к полной ставке на прежнюю работу.

О конкуренции

Это еще один страх, который возникает у новичков фрилансеров или даже у тех, кто только думает освоить работу на себя. «Кровавое море конкуренции» представляется дестабилизирующим фактором среди предпринимателей и фрилансеров. Наличие большого числа более опытных коллег кажется непреодолимым препятствием. «Куда же мне с моими начальными знаниями в этот бизнес, если там такие

«акулы» уже все ключевые позиции захватили? Как обогнать конкурента, если он более известный и у него лучше портфолио?». Такие восклицания я часто слышу у тех, кто только пришел учиться, например, дизайну рекламы или разработке сайтов. Я сейчас отвечаю на эти вопросы. На самом деле такой страх есть только у новичков, которые не понимают некоторые психологические моменты фриланса.

Клиенты не ищут самых «маститых» фрилансеров, потому что им не нужны важные и дорогостоящие специалисты. К фрилансерам обращаются тогда, когда что-то нужно сделать быстро и желательно не очень дорого. И ценится вовсе не великое мастерство и наличие высшего профильного образования, а совсем другие качества.

Полезные качества фрилансера:

- Умение слышать пожелания клиента и четко следовать техническому заданию, а не собственной фантазии
- Ответственность и выполнение работы в срок
- Готовность доделать работу, а не бросить на середине
- Коммуникабельность, приятное общение, опрятная внешность
- Умение учиться и развиваться, узнавать новое и внедрять в свою работу, если потребуется в данном проекте
- Возможность всегда быть на связи, отвечать на телефон
- Адекватная цена за работу

–Информирование о ходе работы и о возникших трудностях, диалог с заказчиком и умение вместе с ним решить проблему

–Наличие опыта в подобной работе

Эти качества на примере дизайнеров и программистов я уточняла у заказчиков, когда мы совместно делали работу с другими специалистами. Я прямо спрашивал клиента, например, так: «Привет, Андрей, скажи честно, что тебе понравилось в работе с моим программистом» (как вариант, что не понравилось). Из ответов своих клиентов я вывела этот список желательных качеств.

Внимательно посмотрите список и вы увидите, что опыт, крутизна, профессионализм не стоят на первом месте. Клиенты больше ценят диалог, умение учиться, гибкость и очень хотят, чтобы вы их услышали. Поэтому при работе с заказчиками не надо понтоваться и выпячивать свои таланты, нужно лишь показать клиенту, что вы коммуникабельны, готовы к диалогу и сделаете именно то, чего от вас хотят. Так происходит наработка базы постоянных клиентов.

Начинающие специалисты фриланса выигрывают именно за счет низкой цены на свои услуги (не успели «зазвездиться») и умения вести с клиентом диалог. Часто даже приятная, не раздражающая внешность дает несколько очков к ва-

шей карме, а не двадцатилетний опыт в своем деле. Поверьте мне, клиенты неосознанно выбирают не лучших из лучших, а тех, с кем приятно и легко работать. Вот такая истина...

У меня был один ученик, который ушел на фриланс и поставил себе целью найти много клиентов на ландшафтный дизайн. Но дело почему-то не шло. Клиенты встречались с ним, беседовали, смотрели портфолио и не перезванивали. Я долго не могла понять, в чем дело, ведь у него действительно были не плохие работы в портфолио. И тогда я попросила одну свою подругу встретиться с ним и сказать свое мнение. Подруга согласилась подыграть и изобразила заинтересованную клиентку. Договорились о встрече и она поехала к моему ученику.

После недолгой беседы о ландшафтном дизайне, подруга перезвонила мне и объяснила простую проблему. Парень ей в принципе понравился и она бы наняла его на ландшафтные работы, но оттолкнула его манера подходить очень близко и задавать назойливые личные вопросы. В психологии это называется «нарушением личных границ». Я провела разъяснительную беседу со своим учеником. Он был очень удивлен, поскольку напротив считал себя «душевным» парнем и ему нравилось общаться с клиентами по-свойски. После того, как он изменил манеру общения, выработал навык «безопасной» дистанции и уважительного отношения к клиен-

там, получил первый заказ.

Так что конкуренция тут совершенно не причем. Если ваша услуга востребована, вы получите заказ, не смотря на высокую конкуренцию и произойдет это только потому, что вы приглянулись клиенту, понравились чисто по человечески, вызвали приятное ощущение, как говорится, ваши энергии совпали. Только представьте на минутку что вы начинающий программист, но вы в стильном костюмчике, у вас аккуратная прическа (пусть даже модная), вы культурно общаетесь и не выглядите важным и отталкивающим.

И вместе с вами к заказчику пришел конкурент, программист, который имеет большой опыт, но он неестественно толстый, пахнет потом, постоянно курит и общается с важным видом, как будто он пуп земли. Вы бы сами кого выбрали? Я это о том, как на самом деле легко преодолеть конкуренцию. Быть приличным, ответственным, не бросать работу, и всегда давать клиенту бонусы. Например, вы можете сделать работу за три дня. Называйте клиенту срок пять дней, а через три дня (по своему расписанию) радуйте его работой, выполненной раньше срока. Или, вот еще пример, обещали два варианта логотипа, а сделайте пять.

Вам не сложно, а у клиента сложится хорошее мнение, ведь все мы любим получать бонусы и подарки.

И помните, клиент, который заплатил вам деньги, глубоко в подсознании расценивает себя чуть ли не вашей мамочкой, так что он заинтересован и в результате вашего труда и в вас самих. Если он работает с вами в первый раз, то присматривается к вам, так что просто постарайтесь сделать чуть больше и вы наверняка сработаетесь. А опытные и маститые фрилансеры частенько из-за своей важности упускают все эти моменты (в частности хорошее отношение к клиенту) и проигрывают начинающим специалистам.

Помнится, как-то спросила свою клиентку, почему она для фотосессии товара выбрала именно этого фотографа, ее ответ был великолепен, она сказала: «Он голодный и у него глаза блестят, такой будет выкладываться на всю тысячу процентов».

Так что перестаньте бояться конкуренции, на самом деле ее нет. Просто сами не становитесь противными вонючками, с которыми никто не хочет работать. Будьте милыми и всё, дело в шляпе, заказчик выберет именно вас (молодого, приятного и с горящими глазами).

Думаю, некоторую психологическую подготовку я вам дала (и это только начало нашего большого пути во фриланс), так что в следующей главе сделаю краткий обзор того, что нужно для фриланса в первую очередь.

Глава 5. Что нужно для фриланса: краткий обзор

–Что будешь делать после того как защитишь диплом?

– Бомжевать.

– Ну, зачем ты так, ведь существует красивое слово фрилансер...

Анекдот

Итак, вы уже точно знаете, что фриланс это ваше, тогда я к вам с кратким обзором того, что понадобится для начала. Углубляться в тонкости каждой профессии я не буду, но пройдемся по основным нужным вещам.



Первое и самое важное: определить, в какую сторону вам двигаться. Я имею в виду, вы должны определить, какие у вас есть таланты и склонности, на какой профессии вы собираетесь фрилансить. Если вы уже эксперт в определённой области, например детский психолог, но просто хотите уйти с работы в детском садике в частную практику, тут все понятно. А вот если вы до этого работали продавцом, но вам кажется, что надо поменять направление и выбрать что-нибудь эдакое творческое, будьте очень внимательны! Нельзя ошибиться с выбором.

Найти свои таланты и из них сделать заработок, это первейшая ступень. Пока не найдете, в чем вы очень хороши, не делайте следующих шагов. Искать надо так: найти то, что вам по душе и что может приносить деньги и востребовано людьми. Это будет оптимальный вариант. Если у вас есть хобби, но оно не приносит денег и не нужно людям (например, выпиливание лобзиком), то надо поискать еще. Кстати, сейчас проверила в Яндексе, оказывается выпиливанию лобзиком вполне можно обучать, так что и из этого можно сделать статью дохода. А вот если вам нравится изучать языки и вы прекрасно знаете, например, французский язык, то вы вполне можете стать преподавателем-фрилансером или открыть свою он-лайн школу французского языка.

Второй важный момент, это необходимость выбрать вариант обучения, когда вы в целом нашли свое направление. Например, у вас склонность к дизайну и вы уже видите себя фрилансером-дизайнером или верстальщиком, тогда самое время задуматься о повышении квалификации или обучению на курсах. Благо, сейчас курсов много, есть из чего выбрать. Если есть сомнения, почитайте реальные отзывы о тех или иных курсах.

Сейчас чаша весов всеобщей симпатии склонилась к курсам он-лайн и это понятно, это веление времени. Так что можно, не выходя из дома, в удобное время и приятной до-

машней обстановке обучиться практически всем топовым профессиям. В конце книги я дам вам список наиболее популярных курсов он-лайн. Как вариант можно поискать и оффлайн курсы в вашем городе или найти себе индивидуального преподавателя и с ним заниматься. Не рассматривайте курсы, которые длятся два года и больше, к их окончанию знания просто устареют. Нормальные курсы длятся 4-6 месяцев, смотря какая профессия. Например, программирование требует больше времени, чем разработка логотипов.

В третьих, просчитайте ваш будущий бизнес-план. Уточните стоимость подобных услуг и прикиньте, сколько заказов вы успеете сделать за неделю или за месяц. У вас должно получаться в первый месяц не меньше 30 000 руб., во второй 50 000 руб. и так далее с учетом развития ваших навыков и знаний. Если будете обучаться, ищите курсы, которые позволят вам заработать уже с первого месяца обучения и даже компенсировать затраты на обучение. Например, есть курс «Дизайнер рекламы», где в первый месяц учат делать логотипы, чтобы ученики уже к концу месяца могли выставить свои работы на биржах фриланса и начать зарабатывать.

И только со второго месяца идут более сложные уроки, макетирование, верстка и т.д. Если вы планируете заниматься индивидуально с учителем, попросите его выстроить свои занятия так же, чтобы дать возможность сразу наладить под-

работку, пусть хоть небольшую. Первые деньги, заработанные на своих новых знаниях, очень ободряют и вдохновляют!

Четвертое: оргтехника, специальные устройства, телефон и необходимые нужды. Если вы собираетесь стать швейей, вам нужна швейная машинка, нитки, иголки и т.д. Если вы хотите быть дизайнером полиграфии, понадобится мощный компьютер, с хорошим экраном, программы дизайна, векторный планшет и т.д. Все это надо предусмотреть и внести в свой бизнес-план в статью «Расходы».

Вам будет нужен современный мобильный телефон для связи с клиентами (с WhatsApp и Telegramm), предусматривающий общение через мессенджеры, установку приложений и соцсетей, наличие на нем электронной почты, pdf-ридера и т.д. Если вы не знаете, о чем я сейчас говорю, то спросите у любого обладателя смартфона, как все это настроить. У меня частенько диалог с клиентом начинается в мессенджере (например, в WhatsApp) и потом я прошу прислать на электронную почту техническое задание и примеры подобных проектов. На следующий день мы с клиентом обсуждаем проект в Skype или Zoom. Для некоторой работы обязательно понадобится скоростной интернет и мощный ноутбук. Это надо учесть при составлении статьи «расходы» своего бизнес-плана. Как решить денежные проблемы начина-

ющего фрилансера и как создать финансовую подушку безопасности, я вам расскажу в следующих главах.

Еще есть статья расходов: *необходимые нужды*. К примеру, оплата за проезд или аренду офиса. Покупка оргтехники или специального оборудования (например, для фотографа). Приличная одежда для встречи с клиентами (если даже такая встреча происходит у вас дома или в летнем кафе, вы должны выглядеть представительно). Приходить на встречу к клиенту в старой майке и пляжных шортах настоятельно не рекомендуется!

Из прочих расходов: оплата интернета и мобильной связи, возможно, понадобятся деньги на дополнительное обучение. Ну и нужна финансовая подушка безопасности: запас денег на пару месяцев, чтобы вы не оказались в ситуации, когда вам нечего есть или нечем платить за квартиру. Постарайтесь учесть все предстоящие расходы.

Пятое. Ну и наконец, нужно организовать хорошее рабочее место, продумать сам процесс работы, обозначить свои личные рамки. Например, сколько часов в день вы будете работать, с 9.00 до 18.00 или с 10.00 до 14.00? Как именно вы будете работать, сколько заказов будете брать, что нужно для выполнения этих заказов (материалы, расходники, услуги дополнительных специалистов и т.д.). Сколько выходных в неделю вы планируете? Когда ваша семья поедет в отпуск?

И обязательно продумайте, где будете искать клиентов, но об этом мы еще будем разговаривать и я вам дам действующую схему поиска клиентов через сайт, через соцсети, через «сарафанное радио» и т.д. Такой подготовительный этап поможет сделать вашу работу приятной и легкой. И напротив, недостаток одного важного звена, превратит работу в кошмар. Например, медленный компьютер очень мешает быстро сделать полиграфический макет, это я вам на своем опыте говорю. Не забудьте подготовить договора с заказчиками и подробные технические задания.

Есть еще один обязательный момент, который надо проработать, прежде чем начинать, это близкие вам люди и отношения с ними. Предположим, до этого вы работали по найму и не находились целый день дома. А теперь вы проснулись, выпили кофе и сели за компьютер или например, за швейную машинку. А ваши близкие не понимают, что у вас время работы. Дети хотят играть, собака тащит гулять, родственники засыпают вас вопросами и поручениями. Здесь надо четко обозначить границы и решительно сказать: «Я сейчас работаю и прошу мне не мешать до пяти часов вечера. А когда я закончу работу, я схожу за хлебом, выброшу мусор и выгуляю собаку». Ну или как-то так. Покажите другим, что вы уважаете их время, но попросите уважать и свое.

Вот еще несколько шагов, которые предстоит сделать и которые мы будем обсуждать отдельно в каждой главе :

- проработка вашей экспертности,
- анализ ниши и конкурентов,
- выявление своих преимуществ,
- открытие ИП,
- создание портфолио,
- разработка сайта,
- развитие соцсетей,
- настройка рекламы на сайт,
- работа с «сарафанным радио»,
- интернет маркетинг (самопродвижение),
- выход на биржи фриланса,
- учет и работа с клиентской базой.

Все это на первый взгляд кажется долгим и сложным делом, но по факту может занимать не больше, чем полчаса вашего времени (естественно, если вы не сами будете осваивать все с нуля, а воспользуетесь простыми пошаговыми инструкциями из этой книги). Время изобретать велосипед уже давно прошло, просто садитесь на велик и крутите колеса.

А в завершение этой главы и первого раздела вместо резюме мы с вами еще раз проверим, имеются ли у вас необходимые для фриланса навыки и качества. Я уверена, что имеются, если вы дочитали до этого места. Но давайте убедимся!

Качества фрилансера:

– Ответственность, хорошее отношение к заказчику, строгое следование поставленным задачам и срокам. Если нет, придется над этим поработать и подтянуться. Недисциплинированность – большой минус в работе фрилансера.

– Самодисциплина, энергичность, внимательность. Работать дома фрилансером, не значит спать до обеда и ходить не умытым.

– Коммуникативность, креативность, гибкость, терпимость. Умение мягко общаться с людьми. Общаться фрилансеру все-таки приходится, пусть и по Skype. Надо понимать, что люди все разные и потому следует относиться с пониманием к требованиям заказчика. Ведь именно этого от вас и ждут! Напомню, что проведенное мною небольшое исследование доказывает, что в большей мере ценится хорошее отношение, чем крутой профессионализм, это я могу так же подтвердить и по своему опыту фриланса и общения с заказчиками.

– Самообучение – важный навык фрилансера и того, кто работает удаленно из дома. Помните, что у вас есть конкуренты и всегда надо быть на шаг впереди. Ну и конечно, если на данном этапе вы не владеете компьютером, надо освоить хотя бы азы. Так же потребуется элементарная грамотность,

чтобы писать тексты или общаться с заказчиком.

– Очень важный навык – умение презентовать себя, показать свои лучшие стороны, свою экспертность, свои таланты. Для этого надо в первую очередь не сомневаться в себе и верить, что вы лучше других.

Нужно уметь анализировать информацию, следить за новыми трендами, быстро перестраиваться при необходимости, уметь правильно расставлять акценты в своей работе и знать необходимые сервисы. Если вам все это показалось сложным, то не надо сразу пугаться, на деле все приходит само, а если даже какой-то вопрос остался без ответа, тогда Яндекс или Гугл вам в помощь!

В следующей части этой книги уже пойдет подготовительная практическая часть для перехода на фриланс, разберем 10 золотых правил фриланса, подумаем вместе как создать финансовую подушку безопасности, расскажу всю правду о фрилансе, стоит ли улетать на Бали и как легко и быстро перейти в он-лайн (будет список сервисов и ресурсов, которые помогут вам освоиться в новой техно-среде).

Часть 2. Начало большого пути

Глава 1. Десять «ЗОЛОТЫХ» правил фриланса

Итак, пришло время узнать золотые правила фриланса. Золотыми я их называю потому, что они помогут выжить в трудные времена, сэберегут нервы, обезопасят от нечестных клиентов и позволят заработать нужную сумму денег. Если вы сейчас стоите в начале большого пути во фриланс, то пусть эти правила станут тем ветром, который понесет ваш корабль к прекрасному будущему. Перед чем-то новым всегда возникают некоторые опасения и это нормально. Но если слушать только свои страхи, вы никогда не сдвинетесь с места.

А вот когда отправитесь в дальний путь, полный новых и неизведанных стран, вы обретет новый мир. Так же и с фрилансом. Поверьте моему опыту, я много раз стояла в начале большого пути, мой ум так устроен, что постоянно подкидывает мне новые идеи и я спешу их воплотить, пока есть энтузиазм. Не все мои идеи удачно реализовались, но каж-

дый раз я открывала для себя что-то новое, чему-то обучалась и росла над собой. И вдруг за этой дверью возникала следующая дверь, а то и две сразу и так до бесконечности. Воплощение одной идеи приводило меня к другой, а решение конкретной проблемы к открытию новых возможностей. Не могу сказать, что вечный поиск себя это цель жизни, но, во всяком случае, это интересное приключение и когда-нибудь наступит момент, когда вы будете точно знать, что нашли дело всей своей жизни.

Поиски и решения проблем обогащают нас, развивают и дают ощутить течение жизни. Развитие и познание, вот в чем соль.



Первые правила фриланса я уже вам открывала в предыдущих главах, но сейчас разберу подробнее. Эти правила надо воспринимать как аксиомы, которые помогут легко пройти ваш путь фрилансера и избежать подводных камней, которые иногда возникают на любой дороге познания и развития. Я прошла все это на практике и хочу помочь вам избежать большую часть проблем и заниматься своим профессиональным развитием, а не всякой ерундой (например, надолго закопаться в составлении технического задания).

Золотое правило номер один. *Продвигать надо толь-*

ко свое дело!

Решили уйти на фриланс, помните, что вы теперь работаете только на себя и сами себе хозяин. Не соглашайтесь на партнерство и участие в других бизнесах, не становитесь дилерами или представителями. Участие в партнёрских программах и чужих бизнесах опять вернет вас на работу по найму. Определяете свою экспертность, доучиваетесь и работаете на себя, на свой личный бренд. Я несколько раз совершала ошибку, соглашалась продвигать чужие услуги за определенный процент и поверьте, много на этом не заработала, но разругалась со всеми своим так называемыми партнерами, которые по сути не были равноправными участниками бизнеса, а просто нанимали меня для выполнения тяжелой работы.

Напротив, допускается нанять в свое дело тех, кто хочет работать на вас и делегировать таким сотрудникам часть тяжелой работы. Приведу пример. Я руковожу рекламным агентством, и на первых порах сама делаю дизайн рекламы и веб-дизайн, сама нахожу клиентов в свой бизнес. И вот, встречаю знакомую, менеджера по продажам, которая как раз уволилась со старой работы и ищет место получше. Узнает, что у меня рекламное агентство и предлагает стать партнером. Ей хочется должность замдиректора, а по факту она будет работать менеджером по рекламе. Я не спешу заклю-

чать с ней договор, предлагаю попробовать найти несколько клиентов на разработку сайта. И что вы думаете? Да, через неделю мой чудо-заместитель напрочь улетучивается, так как работа по поиску клиентов на разработку сайтов не такая уж и простая.

Большой плюс фрилансера в том, что он уважает свою свободу и независимость, и вся его энергия должна уходить лишь в развитие его собственного дела, в совершенствование профессиональных навыков. Нет никакого смысла вкладывать время и внимание в чужой бизнес и не надо спешить брать партнёров в фирму, которую вы только что открыли. Когда бизнес делается вместе с партнерами, рано или поздно приходит время его делить и тогда те, кого вы считали своими друзьями, могут показать себя с неожиданной стороны. А вам нужны враги? Думаю, что нет. Поэтому начинайте фриланс в гордом одиночестве, так как это лучший вариант!

Золотое правило номер два. *Меняйся, если мир изменился!*

За пятнадцать лет фриланса я наблюдала много изменений: в экономике, в политике, в технологиях, в психологии клиентов, в отношении между партнерами в бизнесе и особенно в рекламных каналах. То, что было актуально десять или пять лет назад, сейчас просто не существует. Я помню,

пятнадцать лет назад мы делали клиенту очень дорогой и презентабельный сайт на флеш-технологии. Сайт по определению ничего не продавал, но им можно было хвастаться перед друзьями. Презентация на заставке шла минут пятнадцать и представляла собой практически целый фильм, состоящий из эффектов.

Сейчас уже не просто нет такого стиля и самой технологии флеш на сайтах, но уже совершенно не актуально делать сайты с целью похвастаться перед друзьями. Даже пару лет назад разрабатывались чисто продающие сайты, а сейчас делаются сайты, продвигающие личный бренд. Подходы меняются, технологии развиваются очень быстро, мода проходит мгновенно. Десять лет назад никто не понимал, что продать товар можно за счет вирусного видео или работая блогером, легко заработать в три раза больше, чем на тяжелой работе вроде политтехнолога или директора фирмы. И даже сейчас далеко не все знают, кто такой крауд-маркетолог и что это за крауд-маркетинг (продвижение бренда ссылками).

Нужно следить за изменениями в мире и всегда быть в тренде. Фрилансер не может отставать от трендов, напротив, от него ждут, что он будет впереди других специалистов. Особенно это заметно в продвижении сайтов (вчера автоворонки, сегодня прямое попадание в «боль» клиента), в ведении соцсетей. Правила некоторых соцсетей вообще меняют-

ся чуть ли не каждую неделю. Ранжируется то одно, то другое, в топ попадают совсем не лучшие посты, а смешные или содержательные. Что нужно, чтобы не отстать от жизни и как продвигать свой товар или услуги фрилансеру, об этом прочитаете в четвертой части книги.

Золотое правило номер три. *Уважай себя и свой труд!*

Это очень важное правило, особенно для новичков. Когда фрилансер только начинает свой путь, он берется за любую работу, потому что у него есть страх ничего не заработать. Вдруг другого клиента не будет? Беремся за того, кто сам приплыл в нашу гавань. И это не правильный подход. В принципе, ничего страшного не будет, если вы в самом начале своей фрилансерской деятельности не будете следовать этому правилу. Скорее всего (а так бывает в 90% случаев) вы сначала будете брать все заказы подряд и работать на износ. Через пару месяцев вы сильно устанете от работы и начнете рассуждать о том, что фриланс очень тяжелое дело и этот адский труд не для вас.

Тут как раз и придет время вспомнить третье правило фриланса и уважать себя и свой труд. Во-первых, помните, что вы ушли на фриланс ради того, чтобы иметь возможность выбрать клиента. Если клиент вам по каким-то параметрам не нравится, вы легко можете отказаться от работы

с ним. И даже ничего не надо объяснять. Просто поставьте заоблачную цену на свою работу и вопрос решен.

Во-вторых, вы не обязаны расшибиться в лепешку и сделать за сутки рекордный объем работы. Не надо загонять себя как уставшую лошадь. Придумайте себе расписание и следуйте ему неукоснительно. Если клиент звонит в десять вечера и начинает говорить о работе, мягко поставьте его на место и поясните, что вы сейчас не на рабочем месте (не у компьютера) и разберетесь с его проблемой завтра. Есть категория клиентов, которые работают до шести-семи часов, потом приходят домой, ужинают и начинают обзванивать своих трудяг-фрилансеров и засыпать их дополнительными заданиями. Если вы будете соглашаться, работа превратится в рабский труд. Ваше время, например, с девяти до шести вечера, в выходные вы отдыхаете. Поставьте это себе за правило. (У вас может быть совсем другой график работы, например ночной или вечерний, но он тоже должен быть нормирован).

Кроме времени, надо уважать свой труд. Если вы считаете, что ваша работа имеет определённую цену, не снижайте стоимость и не уступайте клиенту, потому что вы не должны работать за копейки. Да, я допускаю, что если вы пришли во фриланс с начальным профессиональным уровнем и например, только вчера научились делать логотипы, вам допусти-

мо сделать даже парочку работ бесплатно для портфолио или для тренировки. Но если вы раньше работали по своей профессии и являетесь хорошим специалистом, не дешевите.

Напротив, выставляйте прайс чуть выше, чем у конкурентов и тогда можно дать небольшую скидку. И клиент поторговался (ему приятно получить скидку) и вы остались при своей цене. Если во время переговоров вы заметили, что заказчик пытается сбить цену на вашу работу, объясните ему, почему эта работа столько стоит.

Часто клиенты апеллируют к такой вещи, как простота задания («да там работы на пять минут!», «для тебя как для профи раз плюнуть!») и пытаются снизить стоимость работы. Не спешите соглашаться, разложите все по полочкам и подробно объясните, в чем трудность работы и почему вам придется не «раз плюнуть», а прилично повозиться с этим заказом. Если даже клиент половины не поймет из вашего объяснения, все же ему придется с вами согласиться. Уважайте себя, свое время и свой труд, в этом смысл фриланса. От вашего мнения о себе зависит ваш доход и ваше свободное время. Не ждите, что клиент вас пожалует (хотя и такое бывает), детально информируйте его о ходе работы, чтобы он понимал ценность вашего труда. Если вы молча сдаете работу, которую сделали за ночь, клиент считает, что вы справились за пять минут и за что тут собственно платить. Научи-

тесь уважать свой труд и расскажите об этом клиенту!

Золотое правило номер четыре. *Узнай свою ЦА.*

ЦА – это целевая аудитория. Это те люди, которые обычно будут к вам обращаться. Это те, кому нужны ваши услуги. Если вы их не представляете детально, не понимаете в чем их проблемы, то весь ваш рекламный бюджет сольется впустую. Не нужно заказывать дорогие исследования ЦА или рисовать детальные портреты клиентов, но понимать их нужно. Дело в том, что у каждого сегмента целевой аудитории своя «боль» и свои проблемы. Например, в начале своей деятельности я работала с двумя разными целевыми аудиториями.

Первой были большие государственные организации (первым таким «китом» был департамент промышленности), а второй целевой аудиторией небольшие фирмы, которые только открывались. Подход, реклама, оформление документов, стиль общения, техническое задание, бюджет – все это для двух ЦА было полной противоположностью. Для небольших фирм особенностью было дружеское общение, небольшой бюджет и быстрота утверждения (при этом полное понимание того, что они хотят от работы). К тому же молодые фирмы всегда заказывали пакет рекламы, начиная с логотипа и визиток, заканчивая сайтом и продвижением.

А вот государственные фирмы всегда делали один заказ на большой бюджет, по времени все это растягивалось, поскольку было несколько уровней утверждающих структур (начальник, над ним еще начальник и еще самый важный начальник). В общем, подавать свою работу или делать рекламу для всех было не возможно. Целевую аудиторию обязательно нужно сегментировать и для каждого сегмента предлагать свою рекламу, свои особые «плюшки» и бонусы.

Общаясь с клиентами, вы непроизвольно будете узнавать к какой целевой категории относится ваш клиент, что его интересует больше всего, какую проблему ему хочется решить и так далее. Хорошо создать файл, который называется «клиентская база» и там распределять заказчиков по сегментам. Есть те, кто вместо работы увлекаются подробными портретами ЦА, но помните, что вам просто нужно знать свою аудиторию и понимать ее запросы. Под эти запросы надо подготовить грамотное предложение и тогда все срастется. Контракт заключается тогда, когда ваше предложение попадает точно в цель. Вот этим и займитесь.

Золотое правило номер пять. *Работай на свою репутацию.*

Репутация фрилансера очень важна. В последнее время, когда все вопросы решаются он-лайн и фрилансер может ме-

сяцами не выходить на улицу и общаться с заказчиком через Skype и посредством мессенджеров, внешний вид уходит на второй план. Хотя опять же, для видеоконференции надо выглядеть прилично. Но это не значит, что у фрилансера и предпринимателя нет надобности заботиться о репутации. Напротив, в основном хорошее мнение о фрилансере становится именно тем фактором, который способствует распространению положительного «сарафанного радио» и соответственно нахождению новых клиентов. И наоборот, плохая молва совсем не играет на руку фрилансеру и способна уменьшить поток клиентов.

Поэтому задача любого фрилансера (и особенно начинающего) сформировать о себе хорошее мнение и в дальнейшем поддерживать свою положительную репутацию. Не забывайте пожалуйста, что работа фрилансера это в первую очередь работа с людьми, даже если вы с ними не встречаетесь лично.

Как создать себе положительную репутацию?

Запомните эти основные правила:

- Не хамить клиенту. Даже если он не прав.
- Не бросать работу, не затягивать срок, не обманывать заказчика.
- Общаться вежливо, но без панибратства.
- Четко оговаривать всю работу по техническому заданию.
- Цену на свою работу называть без сомнений, уверенно.

Если заметили сомнения у клиента, четко и просто объяснить, почему цена такая.

– Всегда знать свои преимущества и в разговоре с потенциальным клиентом к ним обращаться.

– Не обсуждать заказчика с другим клиентом и особенно не жаловаться на него. Мир тесен и может оказаться, что ваша критика и жалобы дойдут до абонента. Или новый заказчик исходя из ваших слов составит мнение, что вы плакса и сплетник.

– При общении с клиентом не говорить лишнего, не отвлекаться на личные проблемы.

– Не обсуждать клиентов в соцсетях, на блогах и прочих общественных местах.

– Не оценивать заказчика и не высказывать ему свою оценку, особенно критическую. (Вроде того: «А вы то, Иван Иванович, совсем не разбираетесь в разработке логотипов!»).

– Не задаваться и не важничать, как будто вы так велики, что лучше профи не найдешь.

– Уважать себя, свой труд и уважать заказчика.

Для тех, кто по жизни является человеком радостным, коммуникабельным, опрятным и приятным в общении, все это и так понятно. Но если вы вдруг решили важничать, задирать нос и мыслите себя пупом Земли, то помните, далеко не всегда заказчику нравится такой снисходительный

тон. Будьте ровней клиенту, не надо тыкать и унижать его, но и смотреть сверху вниз как на кучу проблем и считать речь клиента детским лепетом тоже не нужно. Если вы по каким-то своим жизненным обстоятельствам слишком важная «шишка» и не научились с уважением относиться к другим людям (и особенно тем, кто платит вам деньги), то придется немного поменять отношение. Да, клиент может не разбираться в вашей работе, но наверняка он специалист в своем деле, помните об этом.

Кроме вежливого общения с клиентами, репутацию надо поддерживать в соцсетях. Заведите правило несколько раз в неделю выкладывать посты со своими работами и описанием этой работы. Можно так же благодарить клиентов в соцсетях.

Где можно поддержать свою репутацию и построить свой личный бренд надежного исполнителя:

- На видеохостинге, создавая короткие, но интересные видеоролики о себе, своих талантах, своих работах или на темы, близкие к вашей работе
- Вконтакте выкладывать результаты работы, например логотипы или дизайны сайтов
- В соцсетях писать рекламные посты и просто общаться с клиентами
- В Телеграмм создать канал и собрать там свою ЦА
- Вести свой сайт-блог с интересными статьями на тему

своей профессиональной деятельности (кстати, это хорошо способствует сео-продвижению ваших услуг)

– Создать продающий сайт своих услуг и следить за комментариями

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.