

Александр Гришин

КОПИРАЙТЕРСКОЕ АГЕНТСТВО

Как зарабатывать большие деньги
чужими руками



Александр Гришин

Копирайтерское агентство.

Как зарабатывать большие

деньги чужими руками

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8917084
ISBN 978-5-4474-0422-2

Аннотация

Практическое руководство «Копирайтерское агентство: как зарабатывать большие деньги чужими руками» предлагает копирайтерам-фрилансерам, которые хотят открыть свое собственное копирайтерское агентство, подробный план действий. Автор разбирает основные ошибки, которые могут встретиться на пути начинающего предпринимателя, делится собственным опытом и хитростями копирайтерского бизнеса. Руководство будет особенно полезно копирайтерам-фрилансерам, которые еще не имеют опыта создания своего бизнеса.

Содержание

Отзывы читателей	5
Измените судьбу копирайтера	7
Вступление	11
Открываем агентство	13
Делиться надо	17
Чтобы не как у всех	20
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Копирайтерское агентство: как зарабатывать большие деньги чужими руками

Александр Гришин

© Александр Гришин, 2015

Создано в интеллектуальной издательской системе
Ridero.ru

ОТЗЫВЫ ЧИТАТЕЛЕЙ

Если вы хотите заглянуть за кулисы копирайтерского агентства, понять, как оно устроено и решить, подходит ли это вам – купите эту книжку. Даже если вы поймёте, что создание агентства – это не ваши «путь с сердцем», вы сэкономите гигантское количество нервов, денег и времени.

Николай Мащенко, самый высокооплачиваемый «невидимый» копирайтер.

* * *

Где было руководство раньше, года два-три назад, когда мне позарез были нужны такие мудрые советы?

Татьяна Осипова, сценарист и копирайтер.

* * *

Если вы читаете эти строки и сомневаетесь «А стоит ли?» – обязательно изучите эту книгу. Тут вы найдете ответы на самые разнообразные вопросы: автор затрагивает актуальные темы организации и жизнедеятельно-

сти будущей компании (включая вопросы налогов и бухгалтерии), последовательно и четко. Если вы чувствуете в себе силы – дерзайте!

Ольга Воропай, копирайтер.

* * *

Просто садись и делай. Можно набить кучу шишек, а можно прочитать книгу и уже сегодня внедрить знания в свое дело и заработать больше денег, чем вчера.

Лейла Алиева, основатель и владелец копирайтерского агентства.

Измените судьбу копирайтера

Копирайтинг перед каждым открывает безграничные возможности. Это один из онлайн-бизнесов, для вхождения в который не нужно ничего, кроме компьютера и доступа в Интернет. «Нужно также уметь писать», – дополните вы. Действительно, было бы хорошо, если бы у вас имелась склонность к письму и чтению – это значительно упростит работу на первом этапе, пока вы будете играть роль человека-оркестра. Но даже если письмо вас не сильно привлекает и при этом есть жгучее и неотвратимое желание стать самому себе хозяином и организовать собственный бизнес, копирайтинг для этого вполне подходит.

Копирайтеры зачастую приходят в этот бизнес не из профильного института. Большинство из них некоторое время назад даже и не представляли себе, что станут виртуальными продавцами товаров и услуг. Раньше копирайтеры приходили из продаж и маркетинга, гораздо реже копирайтерами становились блогеры и журналисты.

Многие зарабатывают свои первые и достаточно существенные деньги в онлайн, раскручивая группы в социальных сетях, занимаясь арбитражем трафика, создавая и продавая свои и партнерские информационные продукты.

Если пять-десять лет назад верстка страниц была не самым простым делом и требовала знания HTML, CSS и PHP, то сегодня существует множество программ и сервисов, которые позволяют сделать профессиональный сайт за час.

Доступность технологий играет на руку многим, кто чисто физически не может отрабатывать в офисе стандартное «с 9 до 6». Мамаы уходят в декретный отпуск, сидят с детьми дома и активно осваивают копирайтинг, принося в семью ощутимый дополнительный доход. Пенсионеры, уволившись с основной работы, зарабатывают написанием текстов для Интернета (кстати, среди них есть очень востребованные копирайтеры, занявшие узкие ниши).

Если вы поставили перед собой четкую цель стать копирайтером и зарабатывать написанием текстов для Интернета, эта книга поможет вам. Поверьте, спрос на контент, даже не первоклассный, настолько велик, что рынок еще очень далек от насыщения.

Копирайтинг, как любой вид фриланса, требует высшего уровня самодисциплины, именно поэтому многие не задерживаются в нем надолго: кто-то создает свой стартап, кто-то решает устроиться в молодую и динамично развивающуюся компанию с постоянной заработной платой,

и в копирайтинге остаются самые упорные игроки.

Через год-два активной работы, а кому-то удастся и раньше, копирайтер-фрилансер начинает получать практически стабильный доход, работая с постоянными клиентами и выполняя задания новых заказчиков. В этот момент жизнь становится более спокойной и временами даже рутинной. Именно в этот момент копирайтеры делятся на две группы. Одни продолжают фрилансить, постепенно повышая цены на свои услуги, так как уже достигли своего потолка по объему выполняемых работ. Это не самый плохой путь развития, однако он заставляет копирайтера постоянно держать себя в рабочем состоянии. Согласитесь, что и у стоимости услуг существует свой предел, поэтому через некоторое время творческая работа всё чаще начинает смахивать на рутину. Другие же копирайтеры понимают, что для дальнейшего роста доходов – роста практически неограниченного – нужно сделать следующий шаг. Они с головой бросаются в новую авантюру: создают агентства по написанию текстов, но, к великому сожалению, проигрывают и, как в развязке известного сюжета, оказываются у разбитого корыта. Увы.

Работа фрилансера существенно отличается от работы владельца и директора копирайтерского агентства. Первых можно сравнить со сценаристами, вторых – с исполнительными продюсерами фильма. В начале работы фрилансер

не знает, как правильно организовать работу созданного им агентства. И снова, натываясь на старые грабли, он продолжает работать по привычной схеме, не учитывая новые административные обязательства компании. В итоге – разбитое корыто. В качестве кульминации отметим несоблюдение сроков, толпу рассерженных клиентов и высокий уровень стресса. В финале наш бедный копирайтер посылает всё к черту и возвращается на старый добрый фриланс.

Не будем долго печалиться и поговорим о сюжете со счастливым концом. В практическом руководстве «Копирайтерское агентство: как зарабатывать большие деньги чужими руками» я поделюсь с вами опытом работы в агентстве «Редактор», которое занимало лидирующие позиции на рынке с 2002 по 2009 год. За семь лет мне довелось сделать кучу ошибок, через меня прошли десятки сотрудников и сотни стажеров. Мы работали с индивидуальными предпринимателями, крупными и очень крупными компаниями. Мой опыт получен не из книг – он накоплен из настоящей жизни, систематизирован и теперь доступен для вас в простой и лаконичной форме.

Измените свою судьбу копирайтера – читайте и внедряйте!

Александр Гришин

Вступление

Поздравляю! Вы решили открыть свое копирайтерское агентство и скоро окунетесь в водоворот настоящего интернет-бизнеса. Переход от копирайтера-фрилансера к руководителю агентства забываем и, несмотря на трудности, приносит море удовольствия от осознания того, что ваши тексты помогают другим компаниям продавать больше товаров и услуг. Вы перестанете чувствовать себя исполнителем – вы станете для своих заказчиков равным партнером.

Прочитав это руководство, вы узнаете:

- что обязательно нужно изменить в своем отношении к работе,
- как правильно ставить цели, чтобы добиться успеха,
- как сформировать УТП-агентства,
- какое название лучше выбрать для своего агентства,
- какую форму собственности выбрать,
- какой режим налогообложения выбрать,
- зачем вам логотип, бланк, визитки и конверты,
- какие существуют формы работы копирайтерского агентства,
- как продавать услуги своего агентства,
- как работать с посредниками и партнерами,
- как организовать внутреннюю работу агентства,

- как и что контролировать в процессе работы,
- какой сайт нужен вашему агентству,
- что такое CRM и какую систему выбрать,
- как наладить удаленную работу с сотрудниками и клиентами,
- как стать финансовым директором самому себе,
- зачем нужны договоры, счета, акты и прочие документы,
- как вести бухгалтерскую отчетность,
- хитрости в работе успешного копиратерского агентства.

Этот план поможет вам сразу сориентироваться в работе, развеет неуверенность и даст возможность с первого дня взять быка за рога.

Если у вас уже есть свое агентство и вы успешно работаете на рынке более года, вы также узнаете для себя много нового и сделаете свое агентство еще более прибыльным и эффективным.

Открываем агентство

Доброе утро, босс!

Когда вы пишете статьи как копирайтер-фрилансер, то ощущаете себя свободным человеком. С точки зрения большинства заказчиков вы являетесь удаленным работником. Старые представления о штатном персонале настолько сильны, что фрилансер воспринимается именно как полноценный сотрудник, который, к великому сожалению заказчика, работает удаленно.

Работая фрилансером, вы можете общаться по Skype, ICQ, Jabber и посредством СМС. Вы можете работать ночью и высылать клиенту свои работы под утро, прикладывая сопроводительное письмо, что мол, один день задержки ничего не значит, если представить, сколько сложной творческой работы вы выполнили. Вы можете позволить себе такую роскошь, как работать в выходные, брать срочную работу по дружбе, за обещание хорошего заказа в будущем или за, опять же, обещание в разы большей оплаты следующего проекта. Ничто не мешает вам принять участие в проекте, обменяв свой труд на заманчивое предложение заказчика дать вам долю, «если всё пойдет хорошо».

С того момента, как вы создали копирайтерское агент-

ство, правила игры меняются. Фактически вы продолжаете оставаться исполнителем, но для заказчика вы – не удаленный штатный сотрудник, а директор агентства, партнер по бизнесу. Заказчик уже не сможет вести себя по отношению к вам, как раньше: прежний нагловатый стиль общения, придирки и даже повышенный тон сойдут на долгожданный нет. Как правило, изменяется не только стиль коммуникаций, изменяются и каналы.

Я заметил, что хорошие руководители, как правило, не прибегают к Skype, ICQ, Jabber и СМС, ограничиваясь электронной почтой и телефоном. Никакой деловой переписки в Facebook и «ВКонтакте», никаких социальных сетей в рабочее время.

Изменитесь и вы, точнее, ваш график работы – теперь вы не работаете круглосуточно и не можете взять «срочняшечку», так как кому-то, как всегда, очень надо сделать работу еще «вчера». Вы – это компания, которая работает уже ваши установленные «с 9 до 6» по фиксированным тарифам, и никакие просьбы и уговоры не изменят ваш график. Вы возьмете срочную работу только в том случае, если в вашем бизнес-плане присутствует такой пункт. Как вы понимаете, клиент, опять к своему великому сожалению, не сможет просто «накинуть пятерочку». Ему придется либо работать по новым тарифам (у компаний наценки за срочность достигают

300%), либо искать другого фрилансера-раба.

Вы также перестанете брать заказы «по дружбе» и перестанете болезненно реагировать на те, которые вам сулят «подогнать сочный кусок». Никакого бартера.

И, конечно, вы не работаете по праздникам и в выходные дни.

Всё, шутки закончились.

Если вам претит подобный подход и вы считаете, что упускаете значимое в своей жизни, если начнете ему следовать — значит, вам еще рано создавать свою компанию. Компания — это прежде всего отлаженный процесс по производству денег.

Для клиента работа с агентством означает в первую очередь стабильный результат. Фрилансер может заболеть, у него может случиться творческий кризис, он может «забить» на всё, оттянуться в клубах и на вечеринках, а потом приступить к прерванной работе как ни в чем не бывало. Некоторые заказчики прощают такое поведение, даже если оно нарушает сроки сдачи работы. Если помните, они относятся к копирайтеру-фрилансеру как к удаленному сотруднику (средству производства), а сотрудники, бывает,

и «чудят», за что их можно простить и при этом «выжимать» из них все соки, чтобы они приносили прибыль с наименьшими затратами.

Агентство, даже если на первом этапе оно состоит из одного человека, не может позволить себе такого поведения. Агентство обязано выполнять взятые на себя обязательства в любом случае. Заболели, срочно надо в клинику, кто-то родился или умер – клиента это не волнует. Держите слово и выполняйте работу. Именно за это вам платят и только потом за креативность и прочие творческие составляющие вашего рабочего процесса.

Прежде чем создать свое агентство, вы должны понять, прочувствовать и принять эти правила. Если вы не готовы к этому шагу – отложите создание агентства.

Теперь вы руководитель и должны мыслить и действовать как руководитель (даже если работаете пока в одиночку). Когда у вас появятся сотрудники, вы привыкнете к своей новой роли и сможете управлять ими так, как того требует ваш бизнес.

Делиться надо

Неважно, как давно вы работаете, какой у вас опыт и сколько вы получаете в данный момент, сейчас важно понять и принять тот факт, что деньги не могут являться мотиватором для славной работы. Деньги – это мотиваторы посредственного труда, так как их всегда мало, сколько бы вы их ни платили себе или сотрудникам. Единственным способом мотивировать сотрудников (и себя) является постановка и декларирование общих целей.

О постановке целей мы поговорим чуть позже, а декларирование разберем прямо сейчас. Декларировать означает дать публичное обещание следовать выбранной цели. Декларация обязательно должна существовать в письменном виде, быть доступной как для клиентов, так и для сотрудников вашего агентства. Публичное признание цели поможет вам не только сплотить сотрудников в «творческую армию», оно будет постоянно напоминать именно вам о взятых обязательствах. Провозгласив цели, вам от них уже не отступить – позади ваша репутация руководителя и владельца бизнеса. В результате вы начнете с фанатичной настойчивостью добиваться цели, и ни кризис, ни конкуренты не смогут сбить вас с этого пути.

Работая копирайтером-фрилансером, вы могли ставить, например, такие цели:

- накопить на квартиру,
- накопить на машину,
- накопить на отдых за рубежом,
- купить девушке кольцо с бриллиантом,
- купить жене шубу и так далее.

Приведенные выше цели являются личными, и они вполне оправданны, когда вы работаете на себя. Но они не подойдут вам как директору и владельцу компании. Ваши цели должны быть привлекательными как для клиентов, так и сотрудников. И самое важное: поставленные цели должны быть четкими, ясными и понятными для всех. Помните, о чем мы говорили в самом начале? Только самые упорные игроки смогут открыть свое собственное агентство и успешно им руководить.

Никто не захочет выкладываться на 100% в компании, у директора которой есть цель купить квартиру в Москве, Киеве или Париже. Людей сложно удержать только одной заработной платой, а творческих людей удержать деньгами вообще невозможно. Вы должны научиться ставить высокие цели перед своими сотрудниками и постоянно поддерживать их в актуальном состоянии, и тогда ваше агентство станет на рынке заметным.

Цели у агентства могут быть такими:

- дать клиентам самую высокую конверсию на рынке,
- создать союз творческих экстремалов (днем на работе – вместе на сноуборде),
- создать копирайтерское агентство на медицинском рынке,
- создать самое надежное агентство,
- женское копирайтерское агентство,
- гей-копирайтерское агентство и так далее.

Цели агентства должны быть понятны сотрудникам и клиентам. Они должны их понимать и разделять (помните: для этого вы должны их задекларировать). При этом цели должны обязательно включать в себя достижение финансовых результатов. И придумывайте «креативные» цели, которые будут сладкой патокой литься на клиентов и сотрудников. Просто будьте реальны.

Чтобы не как у всех

Все знают, что у компании, в том числе и у копирайтерского агентства, должно быть УТП – уникальное торговое предложение, которое будет притягивать клиентов, как кровь акулу. И, несмотря на эти знания, УТП часто отсутствует совсем. Вместо УТП слышится бормотание а-ля «мы лучше всех... у нас дешевле... мы работаем давно...» Никакое это не УТП – это лень шевелить мозгами.

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.