

Чек-лист: как стать фрилансером за три месяца?



Что такое фриланс?

Привет! Меня зовут Настя, вот уже 4 года я зарабатываю на фрилансе. Принятое решение начать работать на саму себя — одно из лучших решений в моей жизни.

Возможность зарабатывать столько, сколько я хочу, свободный график и постоянное обучение новым навыкам — это то, что меня привлекает во фрилансе.

В моем чек-листе я расскажу о том, **что представляет собой фриланс**, проведу краткий обзор по **самым востребованным профессиям** и дам **рекомендации**, с чего стоит начать, чтобы стать фрилансером.



Преимущества работы фрилансером

Напомню, что фрилансер — это человек, который работает удаленно и сам на себя. Он самостоятельно ищет себе клиентов, выполняет заказы и получает за это деньги. Как правило, фрилансер обладает 1-3 профессиями, в рамках которых выполняет свои задачи.

Поговорим о преимуществах фриланса :)



1. Свободный график. Это важно, если ты учишься в университете или ненавидишь вставать на работу в 6 утра. Работая на себя, ты составляешь комфортный для себя график.



2. Ты экономишь время и деньги на дорогу. У тебя нет обязательств находиться каждый день в офисе. За год можно сэкономить огромное количество времени на дороге и инвестировать его в реализацию новых и интересных проектов.



3. Потенциально высокие заработки. Работа фрилансером приносит в среднем в 1,5-2 раза больше, чем зарплата в офисе. Но это работает только в том случае, если ты уже хорошо владеешь профессиональными навыками и качественно оказываешь услуги.



4. Всеми любимая причина быть фрилансером — возможность находиться в любой точке мира. Ты можешь жить в небольшой “глубинке” и при этом работать с московскими компаниями. Можешь путешествовать по миру и работать с иностранными компаниями. Вариантов множество, но главное, на что я хочу обратить твое внимание — это соблюдение сроков и качественное выполнение задач.



5. Сюда же добавлю, что фриланс — это возможность работать с крупными развивающимися компаниями.



6. Непрерывное обучение. Чтобы оставаться хорошим специалистом в своей сфере, необходимо обучаться на постоянной основе. Как итог, ты постоянно узнаешь что-то новое.



7. От приложенных усилий напрямую зависит твой заработок. В офисе ты можешь перерабатывать в будни и выходные дни, но это, возможно, даже не всегда будет оплачиваться. В случае с фрилансом ты самостоятельно устанавливаешь стоимость своих услуг. И чем больше ты берешь проектов на себя, тебя больше ты зарабатываешь.



8. Ощущение “свободы”. Многим очень важно ощущать, что они не зависят ни от каких начальников. Все решения принимаются самостоятельно и без давления чьего-либо мнения.



9. Разнообразие в проектах. Особенно подойдет тем, кто быстро выгорает при работе над одним и тем же проектом. Фриланс — это возможность самостоятельно выбирать проекты и клиентов.

Глава 1. 10 востребованных профессий на фрилансе

Работать на фрилансе можно в огромном количестве сфер: в сфере копирайтинга, графики и дизайна, программирования, маркетинга, интернет-маркетинга, проект-менеджмента, даже аудио и видео-продакшна и тд.

Я расскажу о самых востребованных профессиях этого года, на которые стоит обратить внимание и уже сегодня начать их изучение.



1. Копирайтер

- **Кто это?** Автор рекламных текстов, слоганов, сценариев рекламных роликов, текстов для сайтов и лендингов. Иногда в интернете копирайтерами называют авторов любых текстов, в том числе информационных (статей), что не совсем правильно.

Копирайтеру необходимо разбираться, как люди покупают определенные товары и услуги, что для них важно при выборе. Говоря простыми словами, в рекламных текстах необходимо описать преимущества продукта, важные для потребителей. Придумать привлекательные заголовки и текст, чтобы рекламу прочитали.

- **Виды работ:** посты для коммерческих и личных аккаунтов в социальных сетях; тексты для наполнения лендингов; тексты для e-mail рассылок и рассылок в любых других социальных сетях и мессенджерах.
- **Для кого подойдет:** для ребят с креативным мышлением; усидчивых и готовых писать большие тексты; знающих в совершенстве правила русского языка; изучающих сферу маркетинга.

- **Сколько можно зарабатывать:**

Текст для лендинга. Начинающие копирайтеры берут от 1 500 р. Более опытные авторы — до 12 000 р. за один текст (точнее, за прототип).

Коммерческое предложение. Новички берут от 1 000 р., более опытные копирайтеры — до 5 000-7 000 р. Средняя цена за коммерческое — 3 000 р. Страницы сайта (главная, «О нас», услуги компании). Здесь цены плавают в диапазоне 1 000-5 000 р.

Ведение соцсетей и блогов. Если речь идет о постах в соцсетях, то актуальна цена 300-1 000 р. Если нужно заполнять блог компании — 500-3 000 рублей за пост (статью).



2. Контент-менеджер

- **Кто это?** Специалист, который составляет детальный план контента в социальных сетях, а также генерирует этот контент. В настоящий момент очень востребованы контент-менеджеры для компаний, которые продают свои услуги во ВКонтакте и Instagram.
- **Виды работ:** контент-план ленты постов и Stories в Instagram и ВКонтакте, формирование рубрик в аккаунте, написание постов, публикация постов в определенное время, оформление визуала.
- **Для кого подойдет:** для людей, мыслящих стратегически (поскольку основная задача ведения контента — это продажа услуг или товаров); для людей, готовых к многозадачности (написание текстов, создание стратегии ведения контента, оформление сториз, формирование визуала — указанные функции требуют от человека разностороннего развития); знающих в совершенстве правила русского языка; с креативным мышлением.
- **Сколько можно зарабатывать:**
Как правило, контент-менеджер берет оплату за месячное сопровождение аккаунтов.

Составление контент-плана на месяц (пакет, который включает в себя посты ленты и Stories) — 5000-7000 р.

Пакет из 30 постов в зависимости от тематики аккаунта — 10 000 - 15 000 р.
Ответы на комментарии и в директ (в зависимости от количества сообщений и комментариев) — 2 000 - 5 000 р.



3. Графический дизайнер

- **Кто это?** Это специалист, который занимается оформлением окружающей среды средствами графики. Придает продукту, сервису, компании особую стилистическую индивидуальность. Дизайнеры создают макеты обложек и страниц, разрабатывают или подбирают шрифты, самостоятельно иллюстрируют, либо создают коллажи из фотографий и рисунков, работают над фирменным стилем.

- **Виды работ:** разработка фирменного стиля (создание логотипа, определение фирменных цветов и шрифта); дизайн рекламных макетов (для таргетинга, контекстной рекламы, для публикаций в социальных сетях); дизайн книг, гайдов и чек-листов (особенно востребованная работа в сфере блоггинга); дизайн офлайн рекламы (листочки, баннеры, указатели).

- **Для кого подойдет:** однозначно, эта профессия для творческих людей, которые умеют рисовать; человек должен обладать чувством стиля, хорошего вкуса, восприятия цвета; уметь мыслить образно, а не только подбирать разные варианты на экране компьютера путем нажатия на кнопки; для внимательных к деталям людей; для усидчивых и умеющих выполнять монотонную работу.

- **Сколько можно зарабатывать:**

Разработка фирменного стиля — 5 000-15 000 р. (средняя стоимость, но в зависимости от профессионализма специалиста, оплата за разработку фирменного стиля может достигать и 100 000 р.)

Создание 1 графического макета (для рекламы в социальных сетях и оффлайн-рекламы) — 300-700 р.

Дизайн 1 страницы гайда, книги — 100-300 р.



4. Веб-дизайнер

- **Кто это?** Это, в первую очередь, проектировщик и аналитик, который создает простые и понятные сайты на основе анализа поведения пользователей. Дизайнер работает с данными, изучает пользователей и их интересы и только потом располагает блоки на сайте, продумывает цветовую схему, расставляя визуальные акценты и тд.
- **Виды работ:** разработка лендингов (одностраничных сайтов), сайтов для компаний, интернет-магазинов; создание баннеров на сайтах; внесение правок по дизайну в готовых сайтах.
- **Для кого подойдет:** для людей, обладающих креативным мышлением с безупречным чувством стиля; для тех, кому интересен интернет-маркетинг (поскольку веб-дизайн тесно пересекается с маркетингом); для желающих разбираться с большим количеством программ.
- **Сколько можно зарабатывать:**
Разработка 1 лендинга — 10 000-15 000 р.



5. Перевод

- **Кто это?** Это специалист, который грамотно и максимально приближенно к оригиналу переводит информацию с одного языка на другой. Переводчики могут переводить письменно или устно. Чаще всего от специалиста требуется навыки обоих видов перевода. Но некоторые переводчики специализируются на чем-то одном – переводят только письменно (например, письма от иностранных партнеров для компаний или иностранные исследовательские работы и тд.) или устно (например, перевод при переговорах).

- **Виды работ:** перевод научных и литературных произведений, сериалов/фильмов; устный перевод конференций, семинаров, мастер-классов.

- **Для кого подойдет:** для тех, кто уже обладает каким-либо языком на уровне разговорного; для усидчивых и готовых проводить большое количество время с текстами.

- **Сколько можно зарабатывать:**

Стоимость работы зависит от того, на какой язык будет произведен перевод.

Чем язык менее востребованный, тем выше стоимость перевода (например, стоимость перевода с китайского на русский будет выше, чем с английского на русский).

Возьмем пример оплаты для тех, кто переводит с английского на русский. Стоимость 1 страницы перевода будет составлять 150 р.-250 р.

Оплата за устный перевод рассчитывается за количество времени, которое переводчик работал. Как правило, это 1 000 р.-25 000 р. за час.



6. Менеджер проектов

- **Кто это?** Это специалист, который отвечает за результат проекта в целом. Как правило, у него есть команда, определенные KPI (показатели эффективности в проекте), которые ему необходимо реализовать при выполнении проекта. Простым языком, это руководитель. На подобные позиции приглашают людей уже с опытом работы с командой. Специалист руководит проектом, задает направление и вносит корректировки в задачи команды.
- **Виды работ:** руководство любым проектом, где в команде присутствует минимум 2 человека.
- **Для кого подойдет:** для людей, готовых брать ответственность не только за себя, но и за всю команду в целом; для людей, способных доводить задачу до результата; для умеющих работать в режиме многозадачности; для тех, кто имеет стратегическое мышление и готов формировать стратегию развития проекта. Обязательно для тех, кто умеет работать в формате дедлайнов, не срывать сроки, планировать время выполнения задач всех участников команды.
- **Сколько можно зарабатывать:**
Как правило, оплата менеджера проекта складывается из фиксированной оплаты и премии за выполнение KPI. Проект-менеджеры могут быть абсолютно из разных сфер и зарабатывать абсолютно разную сумму денег. Оплата варьируется от 30 000 до 150 000 руб.



7. Таргетолог

- **Кто это?** Это специалист, который настраивает и запускает рекламу в социальных сетях (во Вконтакте, Instagram). Реклама в Instagram и ВКонтакте может настраиваться как в ленте, так и в Stories. Рекламные кампании запускаются с целью привлечения подписчиков в сообщества/паблики/блоги или с целью привлечения клиентов. Любое рекламное объявление имеет свою целевую аудиторию и настраивается очень детально (начиная от возраста ЦА, заканчивая их интересами). Таргетированная реклама считается одним из ключевых инструментов для привлечения клиентов, поэтому специалисты-таргетологи очень востребованы на сегодняшний день.

- **Виды работ:** настройка рекламных кампаний для онлайн-магазинов, любых услуг.

- **Для кого подойдет:** для тех, кто любит креативить. Рекламные кампании — это огромное количество гипотез с разными предложениями и креативами (фото или видео-макеты), которые могут привлечь внимание потенциального клиента. Таргетолог должен уметь создавать подобные объявления. Для тех, кто обладает аналитическим складом ума, так как таргетинг подразумевает собой тестирование рекламных кампаний и непрерывный анализ показателей.

- **Сколько можно зарабатывать:**

Оплата таргетолога зависит от бюджета, который он расходует при настройке рекламной кампании. Чем больше сумма бюджета, тем выше оплата. Обычно таргетологи берут % от израсходованного бюджета. Процент варьируется от 10 до 25%. То есть в случае, если ты работаешь за 20% от бюджета и при этом в месяц ты тратишь на рекламу около 100 000 р., то ты заработаешь 20 000 р.



8. Специалист по контекстной рекламе

- **Кто это?** Специалист, который настраивает рекламные объявления для поисковых систем в Yandex, Google и др. Что это значит? При вводе любого запроса в поисковик, мы получаем ряд рекомендованных страниц, имеющих наш запрос. Как правило, первые несколько страниц и есть контекстная реклама. Также контекстная реклама может выступать в виде баннера — статичного графического изображения, которое отображается на других сайтах.
- **Виды работ:** настройка рекламных кампаний для онлайн-магазинов, услуг, коммерческих мероприятий, курсов и тд.
- **Для кого подойдет:** специалист должен обладать теми же качествами, что и таргетолог.
- **Сколько можно зарабатывать:**
Способ оплаты схож по способу оплаты работы таргетолога.



9. Менеджер блогеров в Instagram

- **Кто это?** Пожалуй, одна из самых популярных профессий на сегодняшний день. Дело в том, что количество блогеров очень быстро растет, и вместе с этим растет потребность в хороших специалистах, которые помогут развивать аккаунт блогера. Менеджер забирает на себя задачи по продвижению и обратной связи от подписчиков. Однако нет каких-то ограничений в функционале менеджера блогера. Многие помогают и с поиском рекламодателей, и с созданием инфопродуктов и тд.

- **Виды работ:** Основные функции, которые берет на себя менеджер блогера: 1) увеличение подписчиков аккаунта через закупку рекламы; 2) работа с ответами в директе. В первом случае менеджер продумывает рекламную подачу блогера, выбирает площадки, где будет рекламироваться его клиент, анализирует и отслеживает приход подписчиков. Во втором случае менеджер разбирает сообщения из директа, отвечает на запросы рекламодателей.

- **Для кого подойдет:** для любителей проведения анализа и табличек; для тех, кто любит рутинную работу (ответы на директ).

- **Сколько можно зарабатывать:**

Менеджеры, которые занимаются закупкой рекламы для блогеров, в основном работают за % от потраченного бюджета рекламу. В среднем, это 10-20%. Если менеджер еще и обрабатывает обратную связь, то в зависимости от количества сообщений и комментариев может зарабатывать 5 000 - 15 000 р. Кстати, если говорить про предоставляемые бюджеты от блогеров, то они могут быть достаточно большие и составлять 300 000 - 500 000 р. за месяц. То есть при подобном бюджете работая с одним блогером можно зарабатывать минимум 30 000 р.



10. Фотограф и по совместительству разработчик визуала

- **Кто это?** В настоящий момент востребованы фотографы, которые не только круто делают снимки, но и заранее продумывают визуальную концепцию для аккаунта клиента в социальных сетях, составляют мудборды, самостоятельно комплектуют последовательность фото, разрабатывают пресеты для клиента.
- **Для кого подойдет:** специалист должен обладать теми же качествами, что и таргетолог.
- **Сколько можно зарабатывать:**
Оплата фотографа обычно определяется стоимостью часа за работу и количеством обработанных фотографий. Средняя стоимость часа 2 000 р. - 5 000 р. Но добавив дополнительные услуги (визажист, подбор образа и тд.), стоимость съемки может возрасти до 10 000-15 000 р.

Глава 2. Несколько шагов для старта

Ключевое, с чего стоит начать, чтобы стать фрилансером — это определить направление, в котором ты будешь развиваться. Это нормально, если ты еще не знаешь, чем хочешь заниматься и, наоборот, если ты хочешь развиваться сразу в нескольких профессиях. Но рекомендую начать с одной профессии. И начинать лучше с той, которая востребована на рынке. Именно поэтому я подготовила список 10 востребованных профессий на фрилансе. Ты смело можешь выбрать себе профессию из списка выше.

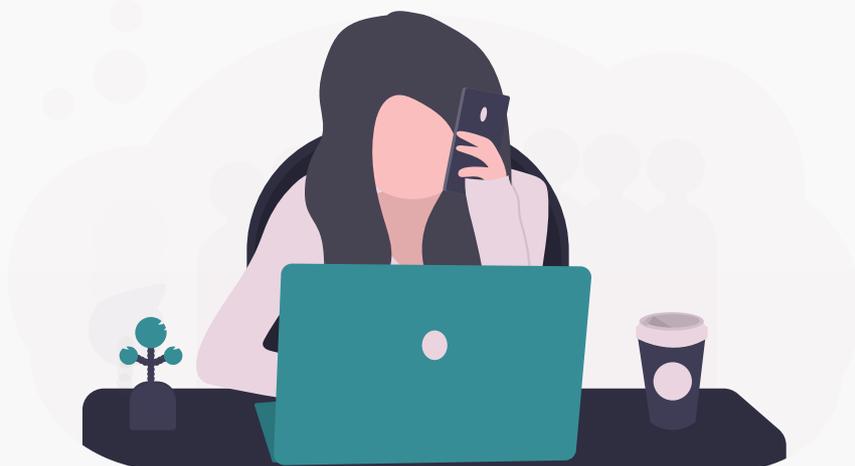
Вопросы, которые помогут определиться с профессией:

→ “Какие задачи мне не нравится делать?”.

Выпиши все дела, которые тебя демотивируют и не интересны. Например, ты ненавидишь цифры, статистику и анализ. Выпиши профессии, в которых эти функции представлены и больше никогда не возвращайся к ним.

→ “А что у меня хорошо получается/получалось?”.

Составь список задач, которые тебе давались легко и с энтузиазмом. Например, в школе тебе легко давалось написание сочинений. Вероятно, тебе будут интересны профессии с текстами. Или тебе нравилось делать семейные снимки, при чем все хвалили тебя за работу (то есть ты это делал(а) классно). В этом случае обрати внимание на профессию фотографа.



Ключевое — это задавать наводящие вопросы, которые помогут выяснить, что тебе действительно нравилось или нравится делать. Нет смысла выбирать профессию только потому, что на ней можно хорошо заработать.

После того, как определишься с профессией, выбери способ обучения новым навыкам. **Это могут быть:**

Бесплатные обучающие видео на Youtube-каналах;

Бесплатные обучающие марафоны/гайды/курсы у блогеров в Instagram.

Как правило, перед запуском платного продукта, блогеры предоставляют большое количество ценной информации по заработку, обучению конкретным компетенциям бесплатно в формате марафонов. Следи за анонсами блогеров, которые специализируются на обучении в сфере фриланса.

Платные обучающие курсы. Их можно найти путем поиска в интернете. Лучше искать школы, которые проводили уже несколько потоков обучения и имеют отзывы от учеников. Выбирай курсы с возможностью проверки домашнего задания. В этом случае ты сможешь получить полноценную обратную связь по всем вопросам и заданиям, которые ты выполняешь во время обучения.

Глава 3. Первые клиенты

Ура, ты отучился(ась). Имеешь необходимые навыки, чтобы зарабатывать, но у тебя нет кейсов. Простым языком, кейсы — это список выполненных тобой проектов, где детально описаны цели проектов и результаты. Именно по кейсам предприниматели/ руководители компаний/ блогеры принимают решение о сотрудничестве с фрилансером.

Ниже я подготовила способы, которые ты можешь применить для получения первых клиентов.

→ **1. Биржи фрилансеров.** Это сайты, на которых представители различных компаний размещают проекты для их выполнения. Задачи могут быть абсолютно разными, и порой для их выполнения никаких компетенций и портфолио не требуется, разве что внимательность и соблюдение сроков. Взяв несколько мелких проектов на выполнение, в будущем на этих же площадках ты можешь брать более крупные. Каждый сайт работает в формате отзовиков на конкретного фрилансера. Твоя задача выполнять качественно задачи, чтобы собирать положительные отзывы.

Популярные биржи для фрилансеров: [Kwork](#), [Free-Lance.ru](#), [Free-lancers.net](#).

→ **2. Работа в качестве помощника.** В большом количестве агентств требуются сотрудники, которые могли бы выполнять мелкие задачи. Они готовы брать на удаленку сотрудника, который будет работать 2-3 часа в день и снимать всю рутинную работу с ведущих сотрудников.

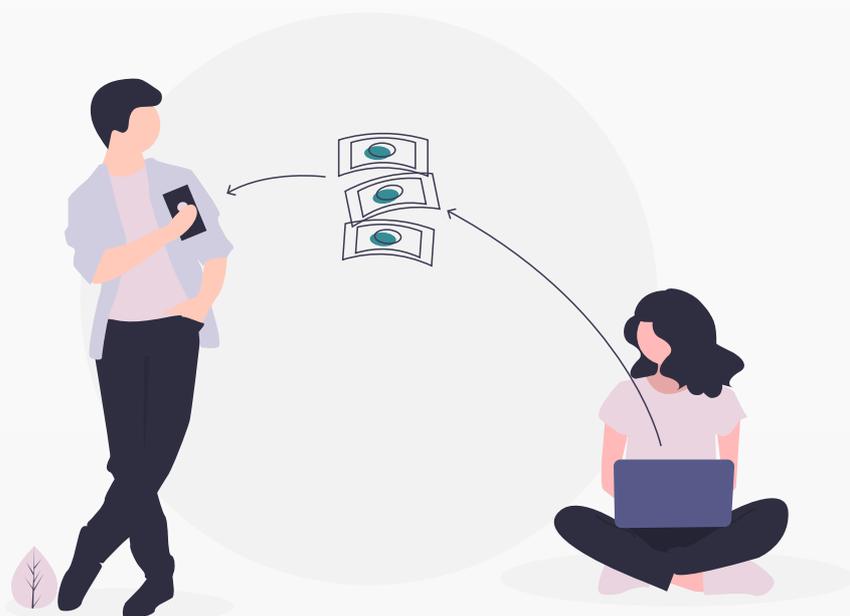
Выполняя качественно задачи, можно себя зарекомендовать как хорошего специалиста. Как итог, у тебя растет функционал, масштаб задач и количество кейсов.

➤ **3. Проекты друзей.** Никого не удивлю, но со знакомыми проще всего договориться о выполнении проекта. Составь список знакомых, которые потенциально могут иметь спрос на твои услуги. В случае, если у тебя нет друзей, которые были бы заинтересованы в сотрудничестве с тобой, то попроси их распространить информацию о тебе среди их знакомых.

➤ **4. Бесплатный аудит.** Это очень хороший способ расположить к себе потенциального клиента. Смысл в следующем: ты проводишь аудит того, в чем разбираешься (например, ты специализируешься на дизайне сайта) и составляешь ряд рекомендаций, которые стоит применить в сайте, чтобы увеличить конверсию. Или, например, ты специалист по контекстной рекламе и видишь, что всплывающие рекламные объявления составлены некорректны. В этом случае ты можешь дать ряд рекомендаций по рекламе.

Твоя задача выявить “ошибку” клиента и помочь ее устранить. Таким образом, ты покажешь свою экспертность, а клиент проявит к тебе интерес, как к специалисту.

➤ **5. Тестовый период.** Предложи потенциальному клиенту выполнить бесплатно работу в течение определенного срока. Например, в течение первых 2х недель ты будешь вести контент в социальных сетях бесплатно.



Глава 4. Каналы для привлечения клиентов

1. Бизнес-мероприятия. Один из моих самых любимых каналов, так как за одну встречу возможно найти сразу несколько клиентов. К бизнес-мероприятиям я отношу различные конференции, форумы, обучающие курсы и тд. Подобные мероприятия обычно собирают от нескольких десятков до нескольких тысяч предпринимателей/ топ-менеджеров компаний, которые могут быть твоими потенциальными клиентами.

Для подобных мероприятий лучше всего заготовить небольшой спич (презентацию себя).

Структура спича:

- Как тебя зовут;
- Какие услуги оказываешь;
- С какими клиентами уже работаешь;
- Лучшие результаты в кейсах.

На мероприятии рекомендую проявлять инициативу и знакомиться с участниками. Нет смысла стесняться, так как многие пришли ради нетворкинга, поиска новых партнеров, сотрудников и людей, которые смогут решить их задачи.

Мероприятия можно искать в социальных сетях (преимущественно, во Вконтакте, Telegram):



Это могут быть специализированные сообщества. Например, профессиональные сообщества для фотографов или сообщества для маркетологов/веб-дизайнеров.



Также это могут быть соц.сети крупных агентств, школ, которые самостоятельно организуют митапы и воркшопы.

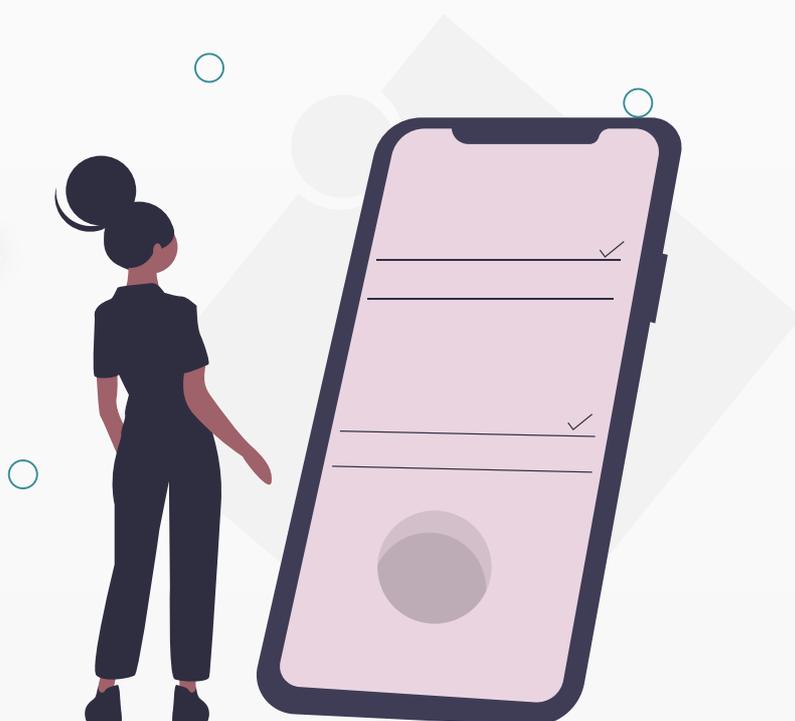
2. Чаты предпринимателей/фрилансеров. Находи тематические чаты и проявляй в них активность. Часто в таких чатах размещается информация о заказах/клиентах.

3. Рекомендации у своих клиентов. Уточни у своего нынешнего клиента, есть ли среди его знакомых, кто мог бы быть потенциально заинтересован в твоих услугах.

4. Подписывайся на Telegram-каналы/рассылки во ВКонтакте и Instagram блогеров/предпринимателей/компаний. Очень часто блогеры или предприниматели публикуют вакансии или ищут консультантов на конкретную тематику среди своих подписчиков в социальных сетях.

5. Подписывайся на Telegram-каналы с вакансиями:

<https://t.me/webfrrl>
<https://t.me/rabotaforyou>
<https://t.me/theyseeku>
<https://t.me/workathomerus>
https://t.me/remowork_ru
<https://t.me/workfreelancer>
https://t.me/u_job
<https://t.me/distantsiya>
<https://t.me/pravkiforyou>

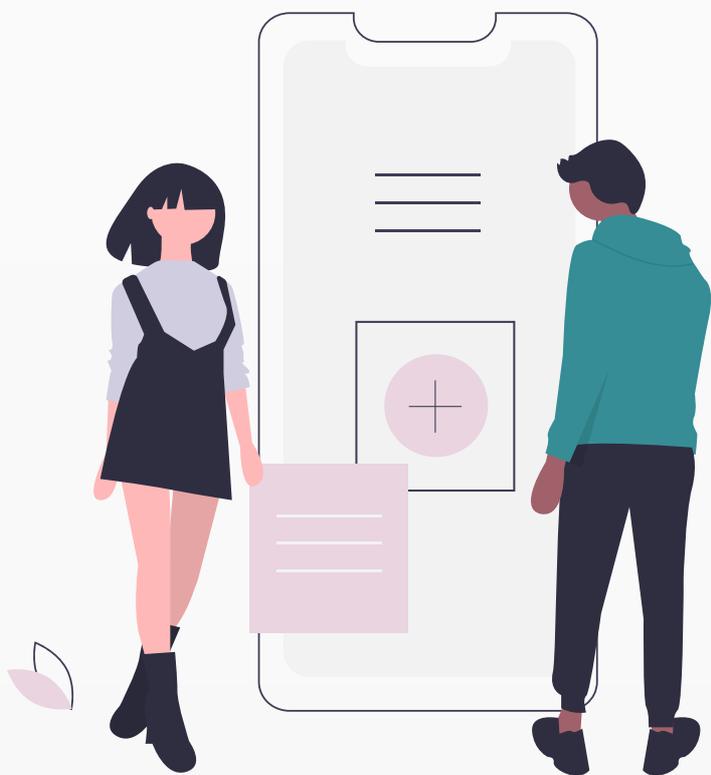


6. Получай заказы от “конкурентов”. Поддерживай связь с теми, кто оказывает схожие услуги. Например, если ты занимаешься фотографией и созданием визуала в социальных сетях, находи коллег и поддерживай связь.

Вступай в общие чаты, там ты сможешь:

1. Обмениваться опытом;
2. Быть в курсе новостей твоей профессии;
3. Получать информацию о компаниях, которые ищут подрядчиков.

Также можно договориться о взаимных рекомендациях. Например, если ты занимаешься фотографией, то найди человека, который занимается виде, видеомонтажем. В случае его участия в новых проектах, он может рекомендовать тебя своему клиенту как хорошего фотографа и наоборот, ты можешь приглашать видеографа для работы в каком-либо проекте.



Глава 5. Как стать фрилансером?



1 месяц

- 1. Выбери профессию**, в которой планируешь развиваться.
- 2. Найди бесплатное обучение**, благодаря которому ты сможешь освоить базовые навыки. Параллельно с этим рекомендую осваивать навыки на практике. Определись с проектом (или создай собственный), на котором будешь учиться. Например, если ты планируешь вести контент в социальных сетях, то тебе достаточно создать аккаунт во Вконтакте или Instagram (в зависимости от того, какую соц.сеть выбрал) и практиковаться в составлении контент-плана, написании и публикации постов, ведения Stories и тд.
- 3. Найди первого клиента** и договорись с ним о сотрудничестве (воспользуйся главами 3 и 4).
- 4. Создай форму отчетности**, по которой будет видна вся твоя работа и результаты. Как вариант, можно договориться о еженедельной встрече/созвоне с клиентом, где ты рассказываешь о текущем статусе всех задач и наглядно показываешь результаты за прошлую неделю в специальном отчете. Формы отчетности могут быть разные, главное, чтобы они были понятные для клиента.



2 месяц

- 1. Собери обратную связь по проекту с 1го клиента.** Уточни, что стоит улучшить с точки зрения твоих функций, а также коммуникаций с клиентом.
- 2. Оформи свой первый проект в подробный кейс.** Опиши цель проекта и результаты, которые ты получил(а) за время работы над проектом. Важно конспектировать положительные результаты. Например, ты таргетолог, провел(а) тестовую кампанию, где получился дорогой подписчик, но при этом в тесте было реализовано более 50 вариаций рекламных объявлений. Да, ок, у тебя не сразу удалось прийти к результату (к низкой стоимости подписчика). Но ты можешь указать, какие выводы были сделаны из работы, что планируешь улучшить, чтобы прийти к результату (выписать конкретные гипотезы по улучшению).
- 3. Собери первый отзыв и оформи его.** Это может быть пост про первый проект в личных социальных сетях. Или создай отдельный рабочий аккаунт, где ты рассказываешь о работе над проектами. Транслируй всю информацию туда.
- 4. Составь список каналов,** которые помогут тебе при поиске новых клиентов (смотри главу 3,4).
- 5. Познакомься с 20 потенциальными клиентами** и предложи свои услуги. Задача - договориться с 2 новыми клиентами о сотрудничестве.



3 месяц

1. Запроси отзывы от новых клиентов и оформи кейсы.

2. После работы с несколькими клиентами ты можешь **сформировать пакеты услуг** (или тарифы). Для этого определись, какие услуги у тебя будут основными, а какие ты будешь добавлять в дополнительные тарифы. Пакеты услуг должны отличаться друг от друга набором этих услуг и стоимостью (чем больше услуг в тарифе и их ценность, тем выше чек). Это хороший способ увеличить чек и, как следствие, увеличить свой доход.

Например, ты таргетолог. Как основная услуга у тебя будет настройка таргетинга, как дополнительная услуга может быть подготовка площадки, куда будешь вести трафик (например, оформление группы во ВКонтакте). Важно, что дополнительные услуги могут быть любыми, но тесно переплетающимися с основной услугой.

Составь план, через какие выгоды ты будешь "продавать" дополнительные услуги. В случае с подготовкой площадки (пример таргетолога), ты можешь аргументировать тем, что сообщество во ВКонтакте будет более конверсионное, люди будут "охотнее" покупать товары клиента или подписываться на сообщества, так группа упакована и транслирует все ценности и УТП компании.

3. Найди нового клиента, которому "продашь" услугу по более дорогому пакету услуг.

Я очень надеюсь, что мой чек-лист дал тебе новые знания, которые ты применишь к своей жизни. Самое главное, на мой взгляд, не бояться изучать новые профессии, пробовать себя в них и получать удовольствие от того, что ты делаешь. Быть фрилансером не так просто, но приложив усилия, можно добиться многого.

Я желаю удачи тебе и надеюсь увидеть на одном из моих курсов для фрилансеров <3



На курсе по заработку на фрилансе "**Зарабатывай**" ты получишь все необходимые знания, чтобы начать зарабатывать уже сейчас, а на воркшопе **«Инста- мастерская»** освоишь 10 конкретных способов заработка в инстаграм. Кстати, за время челленджа "50 000 руб. на фрилансе за неделю" я заработала 38 000 руб. именно на ведении чужих аккаунтов.