

ЧЕК-ЛИСТ ФРИЛАНСЕРА

Простые шаги к работе
вне офиса



КТО ТАКОЙ ФРИЛАНСЕР?



Изи-пизи фрилансер – это человек, который выполняет работу на заказ. При этом место работы и время он выбирает самостоятельно. У него нет фиксированной заработной платы, нет графика, а есть только заказы и сроки их выполнения. Чаще всего под словом «фрилансер» имеют ввиду специалиста одной из интернет- профессий.

Фрилансером может быть:

• Блоггер

Профессия довольно интересная, да и диапазон заработка высокий. Когда-то это занятие не имело столь высокой популярности, как сейчас. Способов заработка с помощью блога - миллион и выше, поэтому для меня данный вариант работы является наиболее крутым.

Примерно блоггеры зарабатывают **от 50 000 рублей и до бесконечности**, заработок зависит только от смекалки самого блоггера.

• Копирайтер

Одна из самых знаменитых профессий на просторах сети и не только. Думаю, объяснить суть работы не придётся, но могу перечислить вакансии, в которых пригодится этот навык:

Контент-менеджер (создание контент-плана, управляет другими авторами),
Веб-автор (создаёт информационные тексты),
Рерайтер (переписывание текста своими словами, сохраняя основную мысль)
Корректор (исправление ошибок),
Транскрибатор (переделывание аудиоформата в текстовый)

Диапазон заработка **от 20 000 рублей и опять-таки, до бесконечности**.

Фрилансером может быть:

• **Онлайн-консультант**

Название профессии само говорит за себя. Онлайн-магазинов сейчас огромное количество и онлайн-консультанты становятся более востребованными. Задача заключается в консультировании клиентов через личный чат или звонок, так же отвечают на вопросы клиентов связанные с сайтом, помогают оформить заказ и решить различные проблемы.

Диапазон заработка в среднем составляет **15 000 рублей и выше.**

• **Контент-менеджер**

Человек, который помогает с генерацией контента — от контент-плана на месяц до идей с рубриками в сториз. Создавать же контент он может на любых площадках: на ютубе, Инстаграме и вконтакте.

Заработок зависит от количества проектов и уровня сложности. В среднем **от 30 000 рублей.**

• **Менеджер блогера**

Помощник и правая рука того самого блогера из первого пункта. Для тех, кто не хочет «выходить из сумрака». Занимается подбором рекламных площадок, помощью в обработке контента, копирайтингом и иными вопросами и делами, с которыми сталкивается блоггер.

Зарплата варьируется от опыта и навыков. В среднем **от 30 000 рублей.**

Откуда брать информацию и где учиться

Все просто: интернет и образовательные курсы. Если с интернетом все понятно, то как выбрать курсы, которые точно будут эффективными пока неясно.

Отвечаю: курсы будут эффективны только от специалистов, которые сами достигли успехов в своей деятельности. Блогер с 5к подписчиков не сможет научить вас как дойти до 1 000 000, он еще не сделал это сам. Аналогию вы поняли:)

А здесь некоторые материалы для вдохновения



- «Фриланс. Когда сам себе начальник». Анна Мурадова.
- «Соло на бизнесе. Философия заядлого фрилансера...» Бубнов И.
- «Я - фрилансер, или Как навсегда уйти из офиса». Сергей Антропов
- «Эволюция фрилансера». Никита Северинов
- «Как работать по 4 часа в неделю». Тимоти Феррис
- «Успех без офисного рабства». Эрни Зелински
- «Фриланс: когда сам себе начальник». Анна Мурадова
- «Дао лентяя. Работай меньше - получай больше». Эрни Зелински



- Фриланс с нуля
- «75\$ за час на фрилансе»
- «Где взять первый заказ?»

Плюсы и минусы фриланса.

Подойдет ли он тебе?

Что хорошего?

- + Для начала то, что отпадает необходимость добираться от дома до работы и обратно.

А еще мое любимое: нет необходимости рано вставать, вы сами формируете свой график работы: хотите – работайте по ночам, хотите рано утром или поздно вечером. Можно поработать утром и вечером, а весь день провести с семьей, решать только тебе.
- + Ты можешь сама обустроить свое рабочее место так, как тебе удобно. Я люблю писать посты в самолетах, а лекции пишу только в кафешках.
- + Тебя не могут уволить, ты можешь заниматься только тем, что тебе нравится и что ты умеешь делать лучше всего.

Что же тогда плохого?

- Начнем с самого начала. Когда у тебя нет наработанной базы постоянных клиентов, тебе будет довольно сложно найти первый заказ.

Допустим, у тебя красивое портфолио, есть клиенты, и умереть с голоду вам не грозит, тогда возникают другие опасности. Многие фрилансеры, которые не могут правильно организовать рабочий процесс, совершенно забывают о своем здоровье и не выходят на улицу месяцами. Без шуток, это факт.
- Нужно постоянно быть в тренде и изучать новые технологии. Только тот, кто постоянно развивается и контролирует абсолютно все – тот может добиться здесь успеха.

Где же искать вакансии?

Ну вы же интернет-специалист,
конечно же, в интернете!



Начнем с простого: **сайты hh.ru, superjob.ru**
Дешево и сердито, да, там тоже есть классные вакансии. Своего первого удаленного клиента я нашла именно на них.



Пабрики вконтакте.

Их миллион, ищем по ключевым словам: фриланс, фрилансер, удаленка, смм. Есть еще хороший паблик «Дистанция».



Телеграмм каналы с вакансиями:

Вакансии в Москве - в этом канале публикуют вакансии в Москве. Такой же канал с вакансиями в Петербурге

Удаленщики - Здесь вы найдёте работу не выходя из дома

Выше 50 тысяч - Хороший специалист должен хорошо зарабатывать. «Хорошо» не может быть меньше 50 тысяч. На этом канале вы найдёте вакансии в ЗП выше 50к

Вакансии для Дизайнеров

Работа для Writers - вакансии для копирайтеров и для всех, кто занимается текстами

Вакансии для Маркетологов - Вакансии для маркетологов, пиарщиков, рекламщиков и digital-специалистов

Первые шаги, которые нужно сделать

01 Заводим почту, кошельки, телеграмм и все мессенджеры

Мессенджеры тебе нужны для общения с клиентами, почти все мое общение проходит в телеграмм, но есть и те, кто предпочитает Вайбер и Вотсап. Лучше иметь все.

Создай электронные кошельки для вывода средств. Пусть это будет Киви, Вебмани, Пейпал и Яндекс деньги. Больше вариантов - проще клиенту.

Также в работе пригодятся таск-менеджеры - специальные программы, в которых можно ставить себе задачи и следить за их выполнением. Мне нравится Trello, Wunderlist.

02 Выбираем услуги, которые будем оказывать

Не переживай, если у тебя нет опыта или нужного образования. Во фрилансе тебе придется осваивать новые знания - без этого никак. Что можно сделать в этом случае:

- Освоить азы многих профессий можно бесплатно, просматривая образовательные каналы на YouTube. Начального уровня хватит для выполнения несложных проектов и заработка первых денег.
- Можно освоить профессию с помощью курсов, например я провожу курсы «Менеджерята», где ты освоишь профессию «Менеджер блоггера» с нуля и сразу сможешь приступить к работе.
- Освой простые способы заработка, например, базовую ретушь фото, услуги в Фотошопе, выполнение несложных заданий, копирайтинг. Это позволит тебе начать зарабатывать без опыта и специального образования.

ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ МОЖНО ВЫПОЛНИТЬ БЕЗ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАВЫКОВ

.....

- транскрибация
(100-300 рублей)
- простая обработка фото
(100-200 рублей)
- форматирование файлов
(100-300 рублей)
- написание отзывов
(50-100 рублей)
- видео-отзывы с лицом и без
(100-200 рублей)
- составление тайм-кодов
(100-200 рублей)
- заполнение таблиц
(5-10 рублей за строчку)
- регистрация e-mail
(2-6 рублей за e-mail)

Найти вакансии для заработка таким способом можно на любой из бирж фриланса.

Первые шаги, которые нужно сделать

03 Определяем цены и конкурентные преимущества

- Подумай, почему клиенты должны работать с тобой? Новички привлекают заказчиков низкими ценами, но обычно не дают никаких гарантий. Опытные фрилансеры берут больше денег, но могут показать большое портфолио, положительные отзывы и рекомендации клиентов.
- Советую тебе походить по биржам фриланса и посмотреть, сколько просят за предлагаемые тобой услуги разные по уровню исполнители. Оцени свой уровень и соответственно назначь цену на услуги, исходя из него.
- Подумай, какие у тебя есть сильные стороны, и сделай акцент на них при общении с клиентом. Например, ты всегда пунктуальна и делаешь работу в срок - это очень большое преимущество, т.к. сложно найти исполнителя, никогда не срывающего сроки.

04 Делаем портфолио

- Портфолио - это список и примеры твоих работ, по которым потенциальный клиент принимает решение о сотрудничестве. Поэтому наличие портфолио - обязательно!
- Что делать, если опыта работы нет и показать клиентам нечего? Либо работать бесплатно с условием, что работу для клиента ты добавишь в портфолио, или за очень низкую плату. Как правило, если работник много не просит, первые клиенты находятся быстро. А дальше по мере наполнения портфолио и роста профессионализма можно повышать гонорары.

Первые шаги, которые нужно сделать

05 Делаем карьеру

Не всем хочется всю жизнь писать простые тексты или создавать несложные дизайны. Многие люди желают построить карьеру. Во фрилансе это тоже возможно. Существует два пути развития:



Растить профессионально и стать специалистом экстра-класса. Для этого необходимо постоянно учиться, осваивать новые технологии, проводить эксперименты, создавать свои наработки. Например, некоторые копирайтеры создают свои стили написания текстов и раскручиваются на этом. Услуги фрилансеров экстра класса стоят очень дорого. Стоимость их консультации может достигать до 5-10 тыс. руб. в час.



Создать свою команду и брать больше проектов в работу. Постепенно открыть студию и вырасти в бизнес. Этот путь подходит для фрилансеров, которым больше нравится общаться с клиентами, управлять, выстраивать системы.

Первый год на фрилансе: советы начинающим фрилансерам

Обычно первый год - самый сложный. Трудно работать дома, никуда не ездить, самостоятельно определять рабочий график, искать клиентов. Будут возникать сложности - без паники, это нормально.

- Сосредоточьтесь на поиске постоянных клиентов - это самые ценные заказчики. Они обеспечат тебе загрузку и стабильный приток денег. Не бойся начинать со скромных гонораров. Если заказчик увидит, что ты - хороший работник, можно будет обсудить повышение ставок.
- Тренируй переговорные навыки. В сети есть много видео и книжек на эту тему. Переговоры, продажи - это необходимые навыки для фрилансера.
- Не переживай, если некоторые клиенты будут отказываться с тобой работать. Абсолютно нормально, если из 10-15 потенциальных клиентов только 1-2 доходят до реального заказа. У профессиональных фрилансеров такие же показатели.

Научись планировать свое время и обязательно выделяйте час-другой на отдых. Первый год - самый сложный, но если ты продержишься и сумеешь найти постоянных клиентов - ты узнаете, насколько удобнее и комфортнее работать фрилансером, чем в офисе:)