

Фриланс для чайников

“ или как заработать в
интернете сотни тысяч ”

by @nastyashardakova





СОДЕРЖАНИЕ

- 1 **Что такое фриланс и почему сейчас все переходят на него?.....4**
- 2 **Какие бывают профессии во фрилансе? Подробное описание каждой профессии.....7**
- 3 **Как выбрать профессию, которая на 100% тебе подходит?.....29**
- 4 **Как начать зарабатывать на выбранной профессии? Как найти первых клиентов? Пошаговый план действий.....32**
- 5 **Когда ты выйдешь на стабильный доход?.....37**
- 6 **Что делать, если не получается начать? Как и где найти клиентов?.....41**
- 7 **Реальные примеры историй людей, которые вышли на доход в сотни тысяч.....47**
- 8 **Ответы на часто-задаваемые вопросы.....52**



Привет, мой дорогой читатель!



“

Я благодарна тебе за то, что ты приобрела мой чек-лист, а значит ты получишь самые ценные знания, которые приведут тебя к заработку в сотни тысяч рублей, а то и больше! Предела нет – все только в твоих руках! Всю информацию, которую ты получишь – я писала исходя из собственного опыта и знаний. Читай все максимально внимательно, чтобы вникнуть в суть.

Также я попросила моих знакомых в сфере фриланса написать свои истории успеха, достижения цели в высоком заработке. Я думаю, реальные истории будут мотивировать тебя не сдаваться!

Я искренне желаю тебе добиться успехов и хочу, чтобы у тебя все получилось с помощью моего чек-листа!

”



let's go

1

Что такое фриланс и почему все переходят на него?

Пожалуй, это самый важный пункт, который следует внимательно прочитать, ибо если вы не знаете, что такое фриланс – дальше вам будет менее понятно.

Постараюсь объяснить вам все на «своем языке»

Фриланс – это работа «на самого себя» в интернете, благодаря которой люди могут зарабатывать деньги с любой точки мира.

Самые распространенные профессии во фрилансе:

- Программист
- Дизайнер
- Копирайтер
- Фотограф
- Психолог
- Маркетолог
- Блогер
- SMM специалист и т.д

**Подробнее обо всех профессиях вы можете прочитать в следующих пунктах.*

Среди фрилансеров можно встретить людей любого возраста:

как от школьника
14 лет

мамы в декрете

так и пожилого
человека

“

Люди, которые выбрали фриланс – самостоятельны и не хотят ни от кого зависеть, они берут ответственность за свою жизнь на себя, а также график работы выбирают себе самостоятельно.

”

От чего зависит оплата труда фрилансера?

1

Портфолио

(от того, насколько хорошо составлено ваше портфолио – заказчик будет видеть вашу серьезность к работе, грамотность, и готовность к ее выполнению)



2

От ваших навыков, умений, коммуникабельности.

Если вы круто выполняете свою работу – то один заказчик будет советовать вас другому и так можно стать самым востребованным (например, дизайнером)



3

Стараний к выполнению работы

(этот пункт я сужу по своему менеджеру, ибо, когда я вижу, что она старается выполнять свою работу своевременно – мне хочется работать с ней дальше.

Хотя до работы со мной у нее не было опыта совершенно.



4

От того, насколько оцениваете себя вы

Не бойтесь завязать цену на ваши услуги, если вы уверены в том, что вы выполняете свою работу качественно и своевременно.



5

От условий заказчика

Чем больше работы – тем выше цена услуги и наоборот.



Плюсы и минусы работы фрилансером:

- *Вам не нужно ходить каждый день на работу, отчитываться перед работодателем, контактировать с ним, вести график работы;*
- *Вы можете просыпаться и засыпать в любое время, в зависимости от того, как сделали работу. (обычно работа фрилансером не занимает больше 3-5 часов в день);*
- *Вам не нужно нести ответственность за кого-то/чьи-то вещи;*
- *Отсутствуют транспортные затраты;*
- *Помимо фриланса вам будет хватать время на себя, чтобы заняться творческой самореализацией, сходить в кино, болтать с друзьями, читать книги;*
- *Вы постоянно самообучаетесь, растете, потому что часто взаимодействуете с людьми(заказчиками);*
- *Самое главное – вы можете работать там, где захотите!*



- *Нестабильность заработка. Наверное, это самый главный минус из всех, что будет перечислено, ибо весь ваш заработок зависит напрямую от того, как часто будут поступать вам заказы, либо как вы будете стараться искать заказчиков. Нет заказчиков – нет зарплаты.*
- *Нужно всегда быть на связи с заказчиком. Иначе (проверено на собственном опыте) – начнется паника;*
- *Существует вероятность обмана, так как вы работаете непосредственно через интернет. В интернете очень много мошенников. С этим нужно быть внимательнее.*



Думаю, исходя из вышесказанного, не нужно говорить почему все переходят в 21 век на фриланс, особенно молодежь.

“

Шанс путешествовать и совмещать при этом работу, на которой можно зарабатывать сотни тысяч – хотя получить все. Никто не хочет сидеть и работать на дядю за 15-20 тысяч рублей каждый день по 10 часов.

”

2

Какие бывают профессии во фрилансе? Подробное описание каждой профессии

Профессий во фрилансе – огромное множество. В чек-листе я расскажу про самые востребованные на данный момент. Про те профессии, благодаря которым мои коллеги имеют стабильный заработок, и заказчики есть всегда.

Программист



- **Профессия будущего.** Зная какой-либо язык программирования и разместив объявление о себе, вы точно не останетесь без работы. Написание программ, скриптов, кодов, разработка сайтов, приложений и ботов – работа как раз для программиста.

“
Сейчас век автоматизации и ручной труд уходит на задний план.
”

- **В любом случае знание языка поможет вам в будущем или в других профессиях.**
- Программированию учат в школе на уроках информатики, колледжах и на технических специальностях в университетах. Лучше начать с видеоуроков и в первую очередь определиться для себя с языком программирования, который будете учить.



Средняя зарплата: 100 000 руб. за готовое приложение или софт (программное обеспечение)

Верстальщик



- **Глубокий ранг сайтостроителя.** Верстальщики пишут код под ваш сайт и соединяют его нарисованный вид с реальностью.
- Эта профессия подойдёт тем, кто точно знает, что делать. **Основным инструментом верстальщика является Adobe Dreamweaver.**
- Сейчас на просторах интернета большинство сайтов разработаны одинаковым способом - на конструкторе сайтов. Верстка вручную позволяет обходить шаблоны, использования одинаковых блоков, анимацию и добавление сторонних скриптов, которые нельзя использовать на конструкторе.
- Так же верстальщики помогают видеть вам сайты на телефоне и на компьютере по-разному. Это называется адаптивная верстка.



Средняя зарплата: 10 000 руб. за верстку



Веб-дизайнер

Красивый и стильный дизайн вашей страницы в социальной сети или современный дизайн сайта/чек листа - это всё относится к данной профессии.






- Крутой дизайнер должен знать психологию людей, чтобы влиять на их сознание через цвета и настроение. В перспективности этой профессии можно даже и не сомневаться, ведь сейчас креатив стоит выше всего.

Веб-дизайн — это векторная графика. Это дизайн по сторону экрана. Все мои чек-листы рисовал веб дизайнер. Нашу группу ВК тоже. Различные картинки в ленте — это всё веб дизайн. Потенциал у профессии огромный.

- Сейчас упаковка бизнеса в интернете в самом начале его жизни, является чуть ли не приоритетной задачей. В интернете мы цепляем взгляд. Зацепив один раз, вы уже не отпустите своего будущего покупателя просто так, постоянно удивляя его новыми произведениями веб-искусства.

Чек-листы можно оформлять на сайте canva.com

Еще список некоторых приложений, необходимых для работы дизайнером:

-  **Photoshop** - для ретуши фотографий, пост-обработки 3D и прочей обтравки растровых изображений;
-  **Illustrator** - для рисования сложного вектора и изометрических иллюстраций;
-  **Lightroom** - для цветокоррекции фото, хранения и каталогизации фотоархива, особенно нужно для каталогов и интернет-магазинов (шаблончики - пресеты рулят!)
-  **After Effects** - для создания визуальных эффектов и видео-анимации;
-  **Premiere Pro** - для видеомонтажа роликов, которые всё чаще встречаются на веб-страницах в качестве фона;



Средняя зарплата: 30 000 руб. за полный комплект оформления.
(дизайн чек листа – от 300 рублей за одну страницу)

Монтажёр видео



“

В связи с ростом популярности видео контента в социальных сетях, да и в интернете в целом, данная профессия может похвастаться своей новизной.

”

- Раньше блогеры сами монтировали себе видео. Сейчас у каждого из них есть свой монтажёр.

Основной нюанс этой профессии — это знание специального софта, а также требование к ПК, особенно видеокарта и жесткий диск. Ведь видео весят, ну так скажем, не очень мало.

- Начать можно хоть прямо сейчас и сразу же выкладывать свои видео на любой видео хостинг (веб сервис, позволяющий загружать и просматривать видео в браузере). Дальше только работать над качеством картинки и интересными спецэффектами.

В любом случае работа от части и творческая, поэтому на вкус и цвет, товарища нет. У вас спокойно может появиться своя аудитория.

“

Смотрите видео от профессионалов, набирайтесь опыта и используйте различные приемы в обработке видео. У вас всё получится, хоть в самом начале и покажется, что это просто нереально. Так всегда в начале пути!

”

Также можете учиться редактировать видео на телефоне в таких приложениях:



Заказчики, безусловно, предпочитают выставлять видео хорошего качества, но если круто редактируете с телефона, то вы можете зацепить их своей креативностью и желанием работать!

- Монтажер видео также делает видео-макеты блогерам к рекламе через программу inshot. Вы, наверняка видели рекламу хотя бы одного блогера и видели макеты у них.
- Чтобы делать макеты на заказ для блогеров – вам нужно сделать хотя бы 2-5 макетов пробных бесплатно, выслать их блогерам и «показать» себя. Но для создания макетов вам нужно выявить полезность блога. Например, моя полезность – фитнес, тренировки, питание, помощь в трансформации тела, создании красивых ягодичек и т.д



Средняя зарплата: 5 000 руб. за ролик (но всё зависит от качества).
Зарплата за один макет: от 500-1000 рублей.

SMM специалист



Social Media Marketing - SMM. Уже зарекомендованная на рынке специальность. Она включает в себя работу с социальными сетями. Любими. И чем больше в арсенале, тем лучше и востребованней.

Если кто-то захотел открыть бизнес и понял, что до сих пор его нет в соц. сетях, данный специалист ему в этом поможет.

Придумает контент, соберёт визуал, проанализирует хэштеги и конкурентов в целом, соберёт первую аудиторию вокруг продукта и по возможности поможет с первыми продажами.

Дальше уже дело техники.

“

В любом случае бизнес в социальных сетях без этого специалиста никуда не уйдёт, если, конечно, он не вы сами!

”

- **Контент, оформление странички или аккаунта, скидки и акции для подписчиков, постоянные рекламные интеграции с другими пабликами** - везде нужны идеи.

В интернете, как вы заметили без идей никуда. Если вам каждый день приходят в голову тонны гениальностей, то заработок в интернете просто создан для вас!

- **В общем и целом, SMM-специалист** — это универсальное оружие любого предпринимателя. Этот специалист способен развить его социальную сеть и привлечь новых клиентов через контент и развитие сообщества.

Если рассматривать ВКонтакте, то здесь есть следующий ряд задач при любом старте проекта:

1

Выбор правильной тематики.

Публичные страницы отличаются возможностью добавлять вики-разметки (язык программирования ВК) Частные и закрытые сообщества используются в некоторых ситуациях, если тебе нужно скрыть контент от посторонних глаз.

2

Подключенные приложения.

В связи с недавним анонсированием VK Apps, у сообществ появилась возможность добавлять множество сторонних сервисов. Например: Вызов такси. Нажатие одной кнопки в посте или в сообщениях, можно переключить пользователя на службу такси и вызвать машину прямо до двери твоей оффлайн точки. Так же и с доставкой еды. Тут полёт фантазий неограничен.

3

Различный формат контента.

Статьи, опросы, посты, обсуждения, карточки товаров и даже граффити — это всё формат контента на стене сообщества.

4

Создание мероприятий.

Мероприятие/встреча — это особый вид сообщества, который служит для прикрепления его к основному. Там можно анонсировать что угодно. Главным преимуществом этой функции то, что на мероприятие можно пригласить всех твоих участников группы.

5

Все профессии в одном.

Мы уже сказали, что smm -специалист универсальное оружие. Этот человек может писать крутые статьи и посты, ведь его контент наполняет сообщество. Для дополнительного трафика он может настроить таргетированную рекламу и привлечь уже первых клиентов своему заказчику или себе. Для увеличения охватов и уровня вовлеченности может настроить чат-бота. При должном опыте может договориться с тематическими пабликами о рекламе (посев) и разместить там свой крутой пост. Не дожидаясь дизайнера, сможет сам минимально оформить группу и обложку для поста.

6

Беседа/чат - тоже очень крутая фишка.

В одном месте можно собрать всю заинтересованную публику и начать с ними общаться. Если тема им реально нравится, то они так же начнут делиться своими секретами или наблюдениями. Полезно в плане разнообразия контента и способа вовлечь аудиторию.



Средняя зарплата: 20 000 руб. с одного проекта (всё зависит от количества одновременно взятых вами проектов).

Рассыльщик сообщений



- Человек обладающим навыкам настройки безопасной и эффективной рассылки сообщений с любым источником на любую аудиторию. Большое количество нюансов и требований от площадок заставляют нас подстраиваться под их правила.

Почтовая рассылка, рассылка в личные сообщения, смс рассылка - всё это может делать этот специалист.

“

Вы наверняка видели на вашей почте частый спам от разных компаний – это рассылка сообщений, за нее также платят хорошие деньги. Обучаться тут почти нечему, нужно только находить целевую аудиторию для рассылки этих сообщений.

”



Средняя зарплата: 20 000 руб. за проект.
Тут как у SMM специалиста

Таргетолог



Таргетированная реклама сейчас очень востребованная реклама. ВКонтakte и Facebook каждый день улучшают свои сервисы, чтобы рекламодателям было максимально удобно и просто показать нам свою рекламу. Однако тут, как и в любой профессии, можно столкнуться с рядом сложностей.



Настройка сервисов, подключение рекламных аккаунтов, создание рекламных текстов и изображений для рекламы, тестирование объявлений, грамотная трата рекламного бюджета. Таргетолог способен начать любой бизнес и привести туда клиентов. Всё зависит от его опыта и творчества.

“ Сейчас появляется очень много сервисов, упрощающих рутинную работу таргетолога. Например, как создание более 1000 объявлений в один клик. ”

Несмотря на то, что работа сама по себе техническая, таргетолог человек идейный.

- **Рисуйте рекламные баннеры, пишите цепляющие текста и людям это понравится.** Главное не потратить сильно много денег заказчика. Не забывайте, что рекламный бюджет — это не ваша зарплата. Вы получаете деньги за то, что тратите их с умом и для продаж, а не за полученные клики!
- Есть такое суждение, что с помощью рекламы уже можно продавать. Оно и правда. Представьте, если вы увидели на одном из рекламных объявлений в вашей любимой социальной сети такую рекламу, где вам сразу стало понятно зачем она, для чего она, что предлагает компания и сколько это стоит. Если вас всё устроит, то вы просто возьмёте и купите, если конечно это стоит не дороже 4-5 тысяч рублей.

Таким образом можно продавать прямо через рекламу.



Средняя зарплата: 20 000 руб. за проект. Тут как у SMM специалиста

Директолог



Профессия похожая на таргетолога, но только связана с контекстной рекламой. Это реклама в Яндексe, Google и других поисковых системах. Там техника чем-то похожа, но работа уже совсем в другом месте.

- Написание заголовков, подключение сайтов и систем аналитики, анализ рекламной кампании, подбор ключевых слов - основные задачи, которые выполняет директолог.
- Сервис, через который делается подобная реклама, называется **Яндекс.Директ (в гугле, это Google Adwords)** Поэтому и такое название профессии.
- Как и таргетолог, директолог должен быть идейным. Без этого ему не светит выйти из тонны рекламных баннеров выползающих на глаза пользователей.
 - Есть такое понятие - баннерная слепота. Вы просто уже не смотрите на всю эту рекламу, окружающую нас. Выйти из слепоты дело не из лёгкий. Вот тут и работает творческий потенциал директолога.



Средняя зарплата: 10 000 руб. за проект.

Интегратор

В связи с появлением огромного количества сервисов в сети интернет и различных вспомогательных для других специалистов, появилась ещё одна профессия.

- **Основной задачей интегратора является** связывание (интегрирование) между собой необходимые сервисы для работы всего бизнеса.
- Работать можно через удаленный доступ к экрану заказчика. Вы подключаетесь к его рабочему столу и проводите ряд манипуляций, чтобы не просить список логинов и паролей от почт и социальных сетей.

Например, в бизнесе работает реклама. С неё приходят заказы. Эти заказы прозванивают менеджеры по продажам. Но есть одна сложность. Менеджерам приходится записывать отдельно кому они уже позвонили, кто ещё думает (им нужно позвонить потом) и те, кто подтвердили свой заказ и готовы внести оплату. Есть такой сервис - CRM. Там есть всё. Но как сделать так, чтобы заказы попадали туда автоматически и выходили в отдельном окне для менеджера. Тут и вступает в игру интегратор. Он связывает рекламный кабинет и CRM.

“

Но в бизнесе появилась ещё одна вещь. Нужно людям отправлять на почту детали их заказа. Интегратор подключает к CRM почтовый сервис. И тд. Думаю, смысл вы поняли.

”



Средняя зарплата: 3 000 за связку

Парсер



Рекламная сфера очень большая. Но как вы думаете, почему вы видите ту или иную рекламу в интернете?

Дело в том, что скорее всего вы очень или косвенно подходите под целевую аудиторию этой компании. Но как они выходят именно на вас?



Тут работает принцип сбора аудитории. Таких как вы в этом списке ещё десятки тысяч, а то и больше. Вы попали в этот список путём парсинга. Это такой процесс, когда, например, берётся сайт, который поддерживает регистрацию через социальные сети ВКонтакте или Facebook, допустим, и собирается вся аудитория, зарегистрированная на этом сайте в один список.

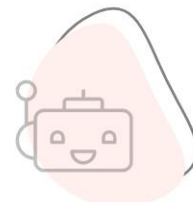
Далее таргетолог им показывает рекламу.

- Парсер имеет огромную базу различных аудиторий и может спокойно её продавать, ведь чтобы собрать её ему пришлось воспользоваться сервисами или своими знаниями в программировании для проникновения в базу данных. Так, например, однажды хакерами были слиты в сеть более 70% паролей клиентов Сбербанка. Путём парсинга они как раз их и получили.



Средняя зарплата: от 1 000 руб. за базу

Конструктор чат-ботов



Современная и очень увлекательная профессия. Главной целью конструктора является создать бота, который будет вовлекать аудиторию или который будет раздавать чек-листы. В любом случае работа найдётся, главное разобраться, как это делать и придумать свой стиль ботов.

- Чат боты пригодятся практически в любом бизнесе. Они способны быстро отвечать на самые популярные вопросы и разгружать отдел продаж. Они могут делать вычисления по формуле, например, как у нас «Калькулятор калорий».
- Фантазия безгранична. Придумывайте, креативьте и вы обязательно сделаете своего крутого бота.

Дальше мы подробнее расскажем обо всём этом.



Средняя зарплата: 20 000 руб. за полноценного бота, работающего целый месяц

Архитектор туннелей продаж

Достаточно молодая профессия в интернете. Это некая смесь рассыльщика сообщений, интегратора и конструктора чат-ботов.

- Его основной задачей является связать все социальные сети в одну цепочку (туннель) и дальше всех пользователей вести по заранее продуманному пути (автоворонке).

Дорогие сервисы, продуманный сценарий, один конец - продажа.

Автоворонщик — это стратег, который знает, что делает. Его работа на одном проекте может длиться от нескольких месяцев до нескольких лет. За это время он создаст протоптанный путь от начала знакомства клиента с компанией и до продажи. А путь этот может быть не сразу быстрый.

- Архитектор соберёт все сообщения в одну цепочку, добавит чат-ботов, украсит всё картинками и запустит туда людей. Останется лишь только ждать, когда начнутся вопросы от людей. Исходя из этого вы будете знать, что нужно, а что нет для пользователей вашей автоворонки.

➤ Для архитектора, важно уметь продавать. Именно его цепочки сообщений в боте и рассылках автоворонки дают в конечном результате продажи. Этот навык у данного специалиста поможет сэкономить кучу времени и денег. Если вы умеете продавать, то можно заходить в эту профессию, ознакомившись всего лишь с технической частью.



Средняя зарплата: 50 000 руб. в месяц за стандартную автоворонку

Аналитик

“

Миллионы рублей в день тратятся на рекламу. С такими бюджетами нужно всегда держать руку на пульсе. Но чтобы быть спокойнее, нужно просто всё сесть и посчитать.

”

- Эта профессия для математиков и любителей таблиц. Заносите все данные, делаете различные вычисления и в итоге говорите, что ваша реклама не приносит прибыль и показываете свои расчёты. Математику не обманешь.



Очень востребованная профессия в любом бизнесе, если вы поняли зачем она нужна.



Средняя зарплата: 10 000 руб. за бизнес-план.

Блогер

Самая популярная профессия в интернете. Сейчас все кому не лень начинают свой блог. Неважно где - в Instagram, в ВК, на YouTube, везде можно набрать свою аудиторию. Но самое главное не делать это в первую очередь ради заработка. Зачем подписываться на вас, если вы всё время продаёте?

- Выберите своё направление, дружите с другими блогерами, делайте качественный контент со своей изюминкой. Главное не переборщить.



Только творчество, только хардкор. И люди к вам потянутся.

- Блогер, он же лицо компании, если под ним есть бизнес. Если блогер задумывается о создании своего магазина или любой другой компании, ему стоит овладеть навыками продажи.
- Если такие имеются, то обладая большим количеством аудитории и вовлеченной публикой, открытие своего бизнеса будет проходить гораздо легче, чем для обычного человека.

“

Популярность в наше время очень сильный двигатель. Вам доверяют, вас обсуждают, вас везде видно и ваш бизнес тоже.

”

- Любая реклама для блогера, способного продавать, становится одним из главных источником стабильного дохода.

Как начать вести свою страницу в инстаграм и на что следует обратить внимание?

1

Определение тематики блога

Тематика блога – это то, что будет отражать его суть и что вы хотите донести до своей аудитории. Необходимо выбрать ту тематику блога, в которой вы непосредственно разбираетесь.

Нельзя резко стать психологом, если у вас нет соответствующего образования и знаний в этой области.

2

Целевая аудитория

Целевая аудитория (ЦА) – это та аудитория, которой реально был бы интересен ваш блог, тематика вашего блога.

Если у вас уже есть какая-то определенная база подписчиков – опубликуйте пост или сделайте опрос в сториз – что им интересно и чем вы можете быть им полезны. Если аудитории нет, подумайте, с какой аудиторией вы сами хотели бы работать. С кем вам было бы интересно общаться? Для кого вы хотите писать?

Например, мой блог про фитнес, питание, похудение и любовь к себе.

Моя аудитория – это непосредственно молодежь (18-25 лет).

То есть та целевая аудитория, которой интересны вопросы фитнеса, тренировок и похудения.

3

Шапка профиля

Шапка профиля – это то, что самым первым бросается в глаза вашему потенциальному читателю, то, что должно цеплять с первого взгляда.

4

Аватарка

Здесь все просто – ставь на аватар красивое, четкое, понятное фото, без мелких деталей, которые могут отвлекать.

Кто-то ставит крупным планом лицо, кто-то(я) ставит крупным планом свою пятую точку, кто-то делает аватарки под заказ.

Самое главное, чтобы было понятно, что изображено на фото.

Не ставьте котиков, однотонные фоны, пейзажи или других известных личностей. Это ВАШ профиль, читателям будет приятно смотреть именно на вас.

5

Контент

Интересные сториз, посты. Пишите желательно не на банальные темы, раскрывайте свой потенциал, прочитайте посты у разных блогеров, которые уже пишут грамотно, раскрывая свои мысли.

6

Визуал

Практически первое, на что обращает внимание потенциальный читатель. Визуал – это эстетика, сочетание каждого вашего фото в профиле с другим. Если фотографии между собой не сочетаются (по цвету, обработке, либо на всех фото слишком много мелких деталей), тогда лента смотрится не очень эстетично и читателя(особенно привередливого) может это оттолкнуть.

Личный бренд. Создание и продвижение.

“

За много лет ведения своего блога, я только недавно стала понимать, как сильно важен личный бренд. Личный бренд - это вечная система без которой не получится двигать свой блог или бизнес с минимальным для этого усилием.

”

Личный бренд - это совокупность элементов образа, которые пересекаются между собой, создавая единую картину представления о тебе. Это и доверие и лицо компании.

На самом деле писать полностью инструкцию, как создать и продвинуть свой личный, я не буду, так как это очень сложно будет для начала и не мало моментов. Сейчас здесь я распишу только самые важные пункты, чтобы сформировать понимание и представление, что нужно делать.

1

Позиционирование

Постарайтесь ответить на вопрос: «Кто я?»
 Это не сложно. Хотя Вы можете схитрить и сказать что-то типа “Хороший специалист. Индивидуально подхожу...”

Но я Вас сразу остановлю, и скажу, что это ВОДА. Так о себе может сказать каждый. Вам нужно быть если не единственным в мире спецом, то хотя бы Вы должны отличаться от всех.

- Для наглядного примера, назовите мне лучшего художника в Вашем городе? Окей. А лучшего художника-живописца?
- Уже сложнее. Даже можно сказать, невозможно. В городах мало узких специалистов, поэтому я выбрала направление прокачки ягодиц.

2

Упаковка

*Помните фразу – встречают по одежке, а провожают....?!
 Так вот Вы сейчас неправильно продолжили её.*

Встречают по одежке и по ней же провожают. Поэтому очень важно, формирование образа, чтобы Вы выглядели эффектно.

Причём, речь идёт далеко не только про одежду, всё намного глубже. Вот моменты, на которые стоит обратить внимание:

- Фирменный жест, движение или поведение
- Отзыв/кейс/портфолио
- Стиль общения
- Нейминг (ваше имя в социальных сетях)



3

Площадка

Выбор социальной сети для своего личного бренда может натолкнуть на несколько дилемм:

- **Столько площадок, какую выбрать?** Ответ: выберите ту, где вам удобнее делать контент. ВКонтакте, Instagram, YouTube, Facebook, twitter - везде свой тип контента. Невозможно начать сразу со всего.
- **Как выбрать тип контента?** Ответ: Ваша аудитория сидит в разных социальных сетях. Невозможно удивить каждого. Они сами выберут подходит им это или нет. Главное знать, что за контент можно делать в этой социальной сети. Надеюсь, не нужно объяснять, чем отличается видео от текста? =)

4

Контент

Тут можно ещё написать 5-6 страниц, поэтому просто покажу некоторые моменты:

1. Если вы художник, пишите о искусстве, говорите о рисовании
2. Если вы художник, пишите об искусстве. Говорите на ту тему, которая относится к вашему направлению и была связана с вами.
Нужен в случае, если у Вас ограничен профессиональный контент, либо он просто не интересен аудитории.
3. Если вы художник, то пишите о путешествиях. То есть говорите своей аудитории, то что ей было интересно. **Самая сложная модель контента, так как Вам нужно запозиционировать себя как классного человека, а уже потом, плавно перевести подписчика на Ваш продукт.**



5

Продвижение

Главное, что вы должны понять - бесплатного продвижения нет. Вы либо платите деньгами, либо временем

Напишу ниже небольшой список якобы бесплатных и нет, способов получить первых подписчиков и покупателей. Покупателей? А зачем вам личный бренд? Детям передать?

1. Таргетированная реклам
2. Взаимопиар
3. Посты в других пабликах или сообществах
4. Активность в профессиональных сообществах
5. Прямая активность с целевым клиентом
6. Интервью

Ну и небольшой план специально для вас!

1. Определите на чем увы будете зарабатывать деньги. Зачем вам личный бренд?
2. Сформируйте ответ на вопрос: «Кто я?»
3. Упакуйте себя
4. Определите площадку
5. Определите формат контента (в идеале сделайте контент план)
6. Создавайте контент на регулярной основе
7. Вкладывайте деньги в рекламу
8. Взаимодействуйте с аудиторией
9. Вы - звезда!



Фотограф

У вас современный телефон с качественной камерой? Есть фото или видекамера? Тогда смело можете браться за работу.

- Ищите красивые пейзажи или интересные портреты. Выкладывайте в Instagram для себя и вам обязательно предложат работу.
- В начале карьеры фотографа многие мои знакомые работали на условиях TFP (это когда фотограф делает вам бесплатные снимки, обрабатывает их, взамен вы отмечаете его на фото или рассказываете в своей соц.сети). Очень хорошая реклама для фотографа и возможность заработать.

Далее – уже «набив» руку, вы можете предлагать людям фотосессии за 500-1000 рублей. Постепенно совершенствуясь, овладевая навыками фотошопа – вы будете более чем востребованным фотографом.

В будущем вы спокойно сможете найти себе блогера и фотографировать его сколько вам влезет.



Обработка фотографий

Творчества тут хоть отбавляй. Любой топовый фотограф — это в первую очередь художник. Цветопередача, сочные и гармоничные цвета, фирменный стиль. В общем работа для души и глаз. Если вы не видите сочетания цветов, то лучше начать с изучения именно этого вопроса.

- В будущем вы можете стать личным ретушёром фотографий у какого-нибудь знаменитого фотографа и на этом сколотить себе имя или вообще стать блогером. Все зависит от ваших работ.

Вы можете обрабатывать фото для блогеров платно, делать пресеты (уже готовые фильтры в lightroom), строить визуал и это все за оплату!

Также можете учиться редактировать видео на телефоне в таких приложениях:



Lightroom

(Все мои фотографии проходят именно через это приложение) научитесь владеть им, делать красивую обработку, универсальные пресеты – деньги у вас в кармане;



Airbrush

(коррекция недостатков, сглаживание кожи, коррекция цвета, макияж);



VSCO

(красивые фильтры);



Retouch/Photoshop fix

Убрать ненужные элементы с фото;



Afterlight

(настройка света, цветокоррекция);



Adobe sketch

(мазки, надписи на фото);



Picsart

(тут можно делать все! Мне очень нравится добавлять стикеры – веснушки на лицо, глиттер, блики);



Unfold

(много красивых рамок-коллажей для создания красивых фото/видео, можно добавить текст);



Средняя зарплата: обработка одной фотографии - 500 рублей.

Видеограф



Как и с фотографом, работа зависит от вашего технического оснащения. Однако видео сейчас намного востребованный чем фото.

- Отличным началом вашей карьеры будет лайф-стайл. Снимайте город, ищите красивые кадры и учитесь обрабатывать свои видео, так вы будете знать наперёд, как нужно снять.

“

В скором времени вы уже сможете предложить и коммерческие съёмки для различным компаний и бизнесов. Ищите для себя, что вам нравится и результат будет превосходить все ваши ожидания!

”

Приложения для обработки видео:



● iMovie



● Magisto



● Inshot



● Adobe Premiere clip



● Splice



● VivaVideo



Копирайтер

Как и блогер, копирайтер всегда пишет. Выработывайте стиль общения с читателем, используйте всю мощь русского языка и не только.

- Выбрав жанр для себя и оформив страничку копирайтера, пишете действительно годный контент. Вас обязательно заметит редакция, журнал, паблик или блогер. В лучшем случае овладеть сразу и знаниями в SMM, так будет легче начать и в будущем будет возможность больше предложить своему клиенту.
- Также копирайтер проверяет чек-листы ваших любимых блогеров на пунктуационные, орфографические и другие ошибки. Этот чек лист я также буду отправлять копирайтеру.

Где найти клиентов копирайтеру?

В первую очередь создай сообщество для себя. Может блог, может магазин тапочек или бумажных самолётиков, главное попрактикуйся. Попробуй его минимально оформить. Canva.com тебе в помощь. Напиши пару постов. Затем пригласи своих друзей в него и пиши для них. Можешь сделать такую акцию - в ВК можно просить друзей приглашать в твоё сообщество, если у тебя будет страница формата блог.



Средняя зарплата: 3000-10000 за один чек лист2

Контент мейкер



Контент в интернете - это всё. Особенно это касается начинающего бизнеса. Удиви интересным и годным контентом всё живое на Земле.

- **Контент план, красивые и цепляющие текста с интересным визуалом, идеи и постоянное отслеживание трендов в контенте.** Всё это держится на этом специалисте. Только творчество. Только суперидеи. Главное не переборщить с нестандартностью, иначе есть риск, что вас не поймут.

Грубо говоря – ты будешь предлагать идеи блогеру (не важно, где – на ютубе, инстаграме, Фэйсбуке, тик токе) крутые, интересные идеи.



У меня была девочка, которая помогала придумывать идеи для постов, я ей платила 20 тысяч рублей. Работала 1 час в день максимум.

Инфо продюсер

Не всем известная профессия в интернете, но достаточно важная для коучей, инфобизнесменов, да и вообще всех, кто когда-либо задумывался о продаже своих знаний.

- **Проведение вебинаров, оформление курсов и обучающих программ.** Продюсер берёт на себя всю эту работу вместе с продажей и технической настройкой различных платформ.

Работа творческая по своей сути, однако стоит обзавестись знакомыми технарями, которые будут настраивать всё за вас. Вы как подрядчик между исполнителями и спикером.

Рынок онлайн образования настолько велик, что сейчас полностью заменяет живые встречи в связи со своей доступностью из-за интернета.

- Некоторым блогерам инфо продюсеры предлагают сделать все от и до за них (например, чек-лист), но за процент от продаж. Блогер соглашается, так как он не тратит свое время на написание чек листа, только на его продажу. Все, что нужно делать – рекламировать готовый чек-лист. Профессия классная, очень прибыльная, но я предпочту заниматься своими проектами сама.



Средняя зарплата: (зависит от продаж блогера)
от 100.000-500.000 руб.

Менеджер по продажам

Популярная профессия в бизнесе. Можно сказать самая первая из вакансий требующаяся в новую компанию. Без продаж бизнес не сможет существовать.

- Если вы с каким-либо опытом в продажах, то смело продолжайте развиваться в этом. Это одна из самых прибыльных здесь профессий, так как тут прямая дорога к своему делу.

“

Если для вас это новое и вы хотите научиться продавать, то советую присмотреться к компаниям, занимающихся продажей интернета, сотовой связи или любой другой, где в основном связь с клиентом происходит через телефон. В таких компаниях бесплатно обучают и дают карьерный рост.

”



Средняя зарплата: от 40.000 рублей

Менеджер по рекламе

Профессия, связанная с продажей рекламного времени блогера или любой другой крупной компании.

- Общение с рекламодателями занимает приличное время. Обсуждение нюансов, разбор рекламного посыла, проработка нативного содержания. Всем этим и регулированием других вопросов занимается данный менеджер.

Практически у каждого блогера есть такой сотрудник.

- В дальнейшем вы сможете собрать свою базу рекламодателей и блогеров, с кем можно сотрудничать ещё и ещё.



Средняя зарплата: от 40.000 рублей (за одного блогера)

Администратор аккаунтов (модератор)

У каждого крупного паблика или любого другого сообщества, есть постоянный приток сообщений и комментариев под постами. Если бы каждый владелец данной площадки занимался решением подобных вопросов у него бы просто не хватало бы времени на контент и развитие дела.

- Обработка сотни писем в день, ответ на десятки комментариев и, если это требуется, техническая поддержка пользователей.

Незаменимый работник при большом количестве подписчиков.

- Через него происходит постоянное взаимодействие с клиентами. Таким образом модератор спокойно может обрабатывать и входящий поток заявок на покупку и заказ рекламы.



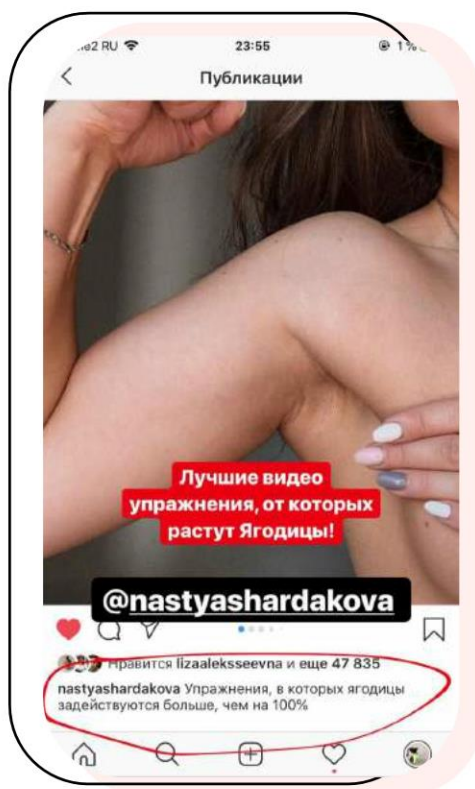
Средняя зарплата: от 50.000 рублей

Макеты на заказ для блогеров/Стратегия продвижения личных блогов/коммерческих аккаунтов.



Вы наверняка уже не понаслышке знаете, что такое макеты, но я еще раз скажу на всякий случай. Макеты – это способ продвижения личных блогов или коммерческих аккаунтов. Макеты бывают как фото, так и видео. Многие люди, видя частую рекламу у блогеров – уже понимают и имеют представление, как делаются макеты.

В качестве примера прикреплю вам свой фото-макет:



Характеристики фото-макетов:

- Они должны содержать в себе яркие, кричащие заголовки, возможно даже хайп: «Она похудела на 50кг за неделю на бургерах?!?!?» «Он зарабатывает миллион в месяц на этом... Я была в шоке...». Это и есть кричащие, кликбейтные заголовки, на которые люди идут, им интересно.
Ваша задача сделать такой макет, который будет завлекать аудиторию. Заголовки должны быть не банальными.
- Фото макет может быть как скрин поста (чаще всего, хайповые посты), так и результат до/после или же что-то другое. Тут важно быть креативным.

Совет: чаще и больше смотрите рекламу у блогеров, скриньте, сохраняйте, делайте похожие макеты, набивайте руку, предлагайте свои услуги начинающим блогерам, которым требуется продвижение под предлогом «Я читаю тебя и знаю, как сделать так, чтобы у тебя за месяц прибавилось 50 тысяч подписчиков, я могу тебе в этом помочь, если хочешь!»;

“

Блогер увидит ваше желание, ответит вам, заинтересуется и закажет макет, а может быть и целую стратегию продвижения.

”

- Кстати говоря, стратегия продвижения – это полное составление рекламы для блогера. То есть, не просто макеты или видео макеты, а текст, который будет говорить другой блогер. (Обращение, реклама).

Например, у 90% блогеров одна **схема продвижения:**

- Блогер сначала делает подводку без отметки, чтобы «подогреть» людей к рекламе:



- «Ребят, я сегодня увидела у одной блогерши, что она накачала ягодички с помощью одной фитнес-резинки дома, посмотрите, какой орех она накачала, я в шоке»;
- Далее возможно идет либо кликбейтный пост «Накачала жопу дома с помощью фитнес резинки», на который много людей кликают и подписываются;
- Либо обращение от самого блогера, которое может выглядеть так: «Представляете, Наташа нашла то самое упражнение, которое задействует ягодички на 100500%, она делает только его дома с фитнес резинкой и накачала себе такой орешкише!!! Как раз пока карантин, давайте вместе с ней?»

- Дальше уже идет макет, либо еще два любых других кликбейтных макета.



Прежде чем создавать что-то – посмотрите многие рекламы, тезисы, подделайте макеты бесплатно, присылайте ваши работы другим блогерам, говорите, что вы умеете делать классные макеты/стратегию продвижения и тогда, возможно, вы будете работать с кем-то на постоянной основе.

Коммерческий аккаунт. Ведение своего бизнеса онлайн.

“

С каждым днем все больше набирает обороты по популярности онлайн бизнес. Люди создают коммерческие страницы(профили) в инстаграм с целью продать свои товары/услуги. Не важно какие: одежда из шоурумов или собственного производства, корейская косметика, товары для волос, услуги психолога, портреты на заказ, вебинару по отношениям и т.д. Коммерции в инстаграм также много, как и блогеров, но уникальных товаров не так много.

”

Если вы хотите создать что-то свое, уникальное и думаете, что это будет востребовано, люди будут приобретать ваши товары/услуги, тогда вы смело можете продвигать и монетизировать свой коммерческий аккаунт.

Как это сделать?

1

Придумать идею

(уникальную, а не просто продажа одежды из шоурума – это не прокатит.)

Сейчас одежду могут заказать все на алиэкспресс) Придумайте что-то свое. Быть может, портреты на заказ/браслеты/вязаные шапки/свитера/шарфы/услуги психолога/игрушки/коммерческий аккаунт ресторана;

2

Оформить коммерческий аккаунт:

шапку профиля, добавить фото/картинки товаров/аватарку/описание профиля.

Для коммерческого аккаунта очень важен визуал: если человек заходит на коммерческий аккаунт и видит красивую визуальную его составляющую, тогда успех более чем на 50% гарантирован. Если будете фотографировать свои товары – лучше нанять профессионального фотографа, на телефон, например, игрушки будут получаться некрасиво, нужен определенный фон, свет и тд.

3

Продвигать аккаунт

В качестве продвижения можно использовать таргетированную рекламу. Настроить ее не сложно и стоит она не дорого.

Другие способы:

- Реклама коммерции у других блогеров (как по бартеру, так и за определенную оплату);
- Создание сайта под коммерческий аккаунт, его продвижение;
- Массфоловинг;
- Предложение своих товаров через директ;

“

Я очень хочу открыть в будущем свой магазин одежды, поэтому мне также придется нанимать менеджера моего коммерческого аккаунта, который будет его вести, продвигать. Это может быть ваш собственный магазин, а можно и работать по найму онлайн (менеджер магазина/смм). Можете писать инстаграм магазинам, отправлять свое резюме, спрашивать, не требуется ли специалист, который готов работать.

”

3

Как выбрать профессию, которая подходит тебе на 100% ?

“

Во-первых, слушай только себя. Внимательно прочитай все профессии, которые я указала выше, поставь себе цель – работать фрилансером, и делай то, что тебе нравится в первую очередь. Не гонись за несколькими профессиями сразу – это ни к чему не приведет. Выпиши для себя 2-3 фаворита и выбери ту, которой хотела бы заниматься именно как хобби.”

”

- Например, я очень люблю делать фотографии, у меня есть телефон/фотоаппарат, я часто фотографирую и обрабатываю фото, а значит я могу стать фотографом.
- Моим этапом будет то, что я буду писать людям, приглашать их изначально на бесплатные фотосессии, редактировать им фото, выставлять работы в соц. сети (Вк, фейсбук, инстаграм, одноклассники) тем самым создавая портфолио, привлекая новую заинтересованную аудиторию, которая будет готова заплатить за фотосессию минимум 500 рублей.

Главное – следовать своим желаниям, не начинать работу только ради того, чтобы заработать денег. Это должно стать вашим любимым занятием, вашим хобби. Только тогда, когда вы будете увлеченно этим заниматься – вы не заметите, как деньги сами будут прыгать вам в карман.



В качестве 100% уверенности, я скину вам тест на определение своей профориентации во фрилансе:

Умешь ли ты распоряжаться временем и планировать день?

1

вопрос

- 1 Ежедневно составляю план и его выполняю (2 балла ко всем удалённым профессиям)
- 2 Составляю план дня, но его не выполняю (1 балл ко всем удалённым профессиям)
- 3 Не успеваю выполнять задачи и переношу их на завтра (-2 балла ото всех удалённых профессий)



Чем ты любишь заниматься в свободное время?

2
вопрос

- Пишу стихи, интересные рассказы
(Копирайтер +1 балл)
- Рисую или обрабатываю фотографии
(Дизайнер +1 балл)
- Занимаюсь спортом
(1 балл к любой профессии) (нужно уметь тратить время на себя)
- Изучаю компьютерные программы, сижу в социальных сетях, играю в компьютерные игры (Программист +1 балл)
- Общаюсь с друзьями (1 балл менеджеру и маркетологу)
(нужно уметь общаться с людьми)

Что бы ты хотела делать, работая удаленно?

3
вопрос

- Создавать сайты или приложения для телефона
(Программист +1 балл)
- Писать увлекательные тексты или статьи
(Копирайтер +1 балл)
- Создавать креативную рекламу
(Маркетолог +1 балл)
- Создавать уникальный дизайн
(Дизайнер +1 балл)
- Продавать товары или услуги
(+1 балл менеджеру и маркетологу)
- Ничего из перечисленного
(-2 балла из общего счёта)



Оцени свой уровень владения ПК

4
вопрос

- Профессионал (знаю коды, умею программировать)
(+2 балл ко всем удалённым профессиям)
- Опытный (могу сама переустановить Windows, переустановить программы) (+1 балл ко всем удалённым профессиям)
- Базовый
(средний уровень знаний, работаю в Word или Excel) (0 баллов)
- Начальный (с компьютером на «Вы») (-1 балл - в удалённых профессиях, компьютер должен быть другом)



С каким объектом деятельности ты хочешь иметь дело?

5
вопрос

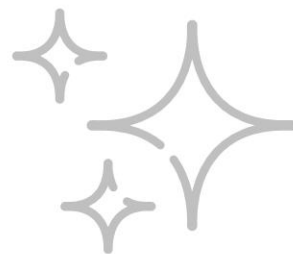
- Люди
(Менеджер и маркетолог +1 балл)
- Информация
(Копирайтер +1 балл)
- Финансы
(Менеджер и маркетолог +1 балл)
- Искусство и креатив
(Копирайтер и дизайнер +1 балл)
- Современные технологии
(Программист, дизайнер и маркетолог +1 балл)



В какой сфере ты хотела бы стать лучшей в мире?

6
вопрос

- IT
(Программист +1 балл)
- Маркетинг
(Маркетолог и менеджер +1 балл)
- Искусство
(Копирайтер и дизайнер +1 балл)
- Журналистика
(Копирайтер +1 балл)
- Политика
(Менеджер и маркетолог +1 балл)



К какому типу работников ты относишься?

7
вопрос

- Ответственный
(все профессии +1 балл) (нужно выполнять задачи в срок)
- Креативный
(все профессии +1 балл) (подходить к задаче нестандартно)
- Организатор (все профессии +1 балл) (уметь спланировать и скоординировать весь процесс работы)
- Творец
(все профессии +1 балл) (тебе нужно создать, а не скопировать)
- Исполнительный (все профессии +1 балл) (нужно сделать и доделать, а не перенести на завтра)

Если набралось 4 или больше баллов в общем счёте, то удалённая работа для тебя

Далее смотрим отдельные профессии:

➤ **Копирайтер, программист или дизайнер 3 балла или больше, то профессия тебе подходит**

➤ **Если менеджер или маркетолог равно 3 балла или больше, то профессия тебе подходит**

4

Как начать зарабатывать на выбранной профессии? Как найти первых клиентов? Пошаговый план действий.

Следующий план действий, о котором я напишу – будет применен абсолютно к любой выбранной профессии. Он может немного, конечно, отличаться, но не критично.

План заработка на выбранной профессии:

1

Выбрать ту профессию, которая нравится вам не только ради заработка, но и в качестве хобби. Чтобы вы прям горели этой работой;

2

После чего – нужно освоить минимальные навыки этой профессии (например, если вы выбрали дизайнера, сделать хотя бы 1 чек лист в красивом дизайне, покреативить, либо предложить блогеру свою бесплатную помощь. Если выбрали фотографа – попробовать обработать несколько фото на телефоне, компьютере, сфотографировать пейзаж/взять фото блогера, выслать ему);

“

Тем самым вы получите новые реальные отзывы о своей работе, которые в дальнейшем вы будете прикреплять к своему портфолио + вам нужно «набить» руку, чтобы получалось круче.

”

3

Создать грамотное портфолио.
Шаблон для портфолио скину ниже;

Портфолио — это твоя выполненная работа.
У дизайнера это сразу несколько в одном коллаже.

➤ *Расписав ответ на эти вопросы, можно создать свой кейс.
Если дополнительно прикрепить к этому скриншоты, то это только увеличит шансы к приходу нового клиента.*

План написания резюме:

1

Кто ты?
Твои компетенции.

2

Что хочет заказчик?
Какие его цели?
Что он ждёт от тебя?

3

Твой план действий к
выполнению задачи

6

Какие проблемы
возникли и как они
решились. Если не
решились, то как их
решить.

5

Пошаговый ход
действий по достижении
поставленных задач

4

Пошаговый ход
действий по достижении
поставленных задач

7

Что было - что стало

8

(ДОПОЛНИТЕЛЬНО)
Попросить отзыв и
прикрепить скриншот

9

(ДОПОЛНИТЕЛЬНО)
«Отсебятка» Расскажи,
как в целом тебе
понравилось работать
над этим проектом

“

Это универсальная схема. В целом все кейсы построены на этом содержании. Чем понятнее заголовок, тем больше шансов, что его прочитают и поймут работать с тобой или нет.

”

Например:

«Как мы превратили салон красоты в бьютиковоркинг»

«2223 клиента с одного рекламного объявления»,

«Как с помощью замены цвета логотипа с жёлтого на красный, мы получили контракт от Лукойла» и в этом духе.

Конечно, не нужно обманывать, но приукрасить можно.



“

Большая база примеров кейсов и портфолио, представлена по этой ссылке: <https://vk.cc/5d22rW>
Посмотрите, как оформлены их кейсы и сделайте подобно.

”

4

Разместить свое портфолио, чтобы привлечь большее количество клиентов и заработать больше денег;

Портфолио можно разместить в следующих местах:
(Всё зависит от профессии)

- ① Статья на сайте или в социальной сети
- ② На форумах специалистов твоей сферы деятельности
- ③ На сайтах-визитках
- ④ На своей личной страничке
- ⑤ На странице заказчика с указанием автора (тебя)
- ⑥ На отдельном для этого кейса сайте. («ник»кейс1.ru)



5

Работать качественно

Если будут появляться первые заказы, вам нужно выполнять их качественно, чтобы вас порекомендовали другим заказчикам. Это как сарафанное радио – вас порекомендует один заказчик другому, потом другой – другому и так пойдет по кругу. Никогда не делайте свою работу на меньше, чем 99,9% (Почему 99,9%? Потому что 100% работ не бывает)



“ Если вы смогли выполнить все 5 пунктов, значит, в скором времени вас ждет успех и новые заказчики! ”

Где найти клиентов?

➤ Я не зря добавила сюда этот пункт, так как одним из самых частых вопросов про фриланс – это «Где найти клиентов».

Так ли это сложно?

В мире живет 7 миллиардов человек, в России 147 миллионов, половина из них используют социальные сети, еще половина из тех, кто использует социальные сети – нуждаются в ваших услугах. Это примерно 30 миллионов человек.

Почти каждому человеку нужна фрилансерская помощь.



Чтобы найти клиента, вам нужно зарегистрироваться во всевозможных социальных сетях, предлагать свои услуги с грамотно-составленным резюме и тогда вы почти сразу найдете новых потенциальных клиентов, которые будут заинтересованы в ваших услугах.



Вконтакте



Инстаграм



Твиттер



Одноклассники



Фэйсбук



Tumblr

ТОП 9 бирж фриланса по поиску работы:



- 1 <https://kwork.ru/>
- 2 <https://www.fl.ru/>
- 3 <https://freelance.ru/>
- 4 <https://work-zilla.com/>
- 5 <https://www.weblancer.net/>
- 6 <https://freelancehunt.com/>
- 7 <https://freelance.youdo.com/>
- 8 <https://www.upwork.com/>
- 9 <https://www.freelancejob.ru/>

Тут всё полностью зависит от вашей социальности, общительности и компетентности.

Авторский способ менеджера Насти:

Шаг 1 - найди нужную тебе группу, например "smm" или бизнес сообщество. Неважно, главное, чтобы целевая аудитория была там предпринимательская. Им ты и будешь помогать оформлять и рисовать.

Шаг 2 - начни писать в комментариях к самым популярным постам или будь первым комментатором.

Шаг 3 - постарайся разобщаться с кем-нибудь в комментариях постоянно отвечая только ему.

Шаг 4 - в качестве презента подари ему стикеры (49 рублей, как вложение в рекламу);

Шаг 5 - сделай ему предложение помочь с разработкой группы, проработав идеи во время диалога.

5

Когда ты выйдешь на стабильный доход?

“

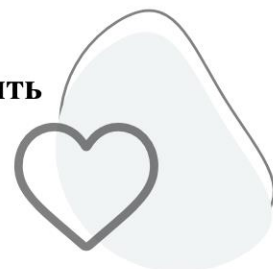
Наверное, я скажу вам банальную вещь, но нужно стараться! Если есть желание – у вас получится выйти на стабильный доход в сотни тысяч, если вы не будете останавливаться.

”

- Когда-то, 3 года назад я начала свой блог с нуля подписчиков. У меня не было денег на его развитие, я работала на двух работах, чтобы вложить 70% обратно в блог. Я вкладывала, но у меня ничего не получалось. Прошел месяц-два, а я почти стояла на одном месте. Тотальное продвижение началось только после полугода моих стараний, хотя я много раз переживала, плакала, отдавала большие суммы за рекламу, которые копила месяцами, а люди ко мне не шли.



Я не сдавалась, потому что знала, что мой блог меня к чему-то приведет, будет хорошее начало, просто надо пережить падения, неудачи. Те, кто может противостоять трудностям – достигают результатов и выходят на стабильный доход.



Несколько секретов от меня, как выйти на стабильный доход, даже если сначала ничего не получается и хочется опустить руки:



Генерировать идеи

Что я понимаю под этим?

Обычно, когда у человека что-то не выходит, не получается заработать, он отключает мозг и включает свою эмоциональность: гнев, расстройства, слезы и т.д. Именно в этой фазе, когда что-то сразу вдруг не началось получаться (а это бывает очень часто, тут уже кому-то фортанет и получится с первого раза, кому-то нет и придется попотеть, потому что вам дается испытание, проверка ваших эмоций – пройдете испытания, значит выйдете на стабильный заработок.) нужно генерировать новые идеи, думать о другом варианте, плане или способа заработка.

Например, если не получилось найти клиентов в социальных сетях, значит нужно искать на форуме

“

Если твое резюме/портфолио на зашло заказчику – значит нужно какое-то время поделаться заказы бесплатно, чтобы расширить свои навыки и увеличить портфолио.

”

- Каждый раз нужно находить альтернативы тому, что не получилось в первый раз и продолжать действовать.

**Я продолжала – я вышла на доход, о котором мечтала всегда.
Значит сможешь и ты!**



Сарафанное радио

Сделали клиенту работу – просите оставить отзыв, рассказать о вас всем друзьям/знакомым клиента.

Это обязательный пункт, можно даже в резюме прописать, что «мои услуги качественные, поэтому я бы с удовольствием работал/работала с вашими знакомыми, которым требуется дизайн/фотограф/копирайтер/таргетолог и т.д



Умение продавать себя, свои услуги

Важный пункт, так как заказчик может отказать вам в работе, поскольку вы не уверены в своих услугах, либо же просто не умеете продавать себя.

Тут важно быть настойчивым.

- Если вам сказали «нет» — это еще не значит, что заказчик никогда не будет с вами работать. Работайте с возражениями.

Например: «я могу вам сделать бесплатно первые 2-3 страницы дизайна и я уверена, что вам они понравятся, особенно по такой низкой цене, быстро и качественно!»

Или: «Я очень давно за вами слежу (и не важно, даже если не давно), мне очень нравится ваше творчество/работа, я хочу быть с вами в команде! У меня есть резюме, портфолио и много отзывов!»

После этого заказчик уже задумается и будет принимать решение. В большинстве случаев – решение бывает положительным.



Часто знакомиться с новыми людьми, взаимодействовать с ними.

Да, да! Это реально работает!

- Когда мы знакомимся в социальных сетях, у нас появляются знакомые, а в перспективе друзья, к которым мы можем обратиться за помощью/советом или же распространении информации о том, что у вас есть определенные услуги, есть хорошие отзывы, портфолио – а это еще один дополнительный заработок + гарантия вашего стабильного дохода. Чем больше людей о вас знают, тем выше ваш доход.

Когда я начинала блог – знакомилась с многими начинающими блогерами, мы помогали друг другу, делали взаимный пиар, рекламировали услуги друг друга, тем самым обмениваясь аудиторией и потенциальными клиентами.



Давайте рекламу своим услугам

Вы можете начать работать с небольшими блогерами по бартеру (услуга за услугу)

- Например, у блогера 30-40 тысяч подписчиков, а это хорошая возможность найти среди этих подписчиков себе новых клиентов!

Вы делаете блогеру дизайн чек-листа, фотографии, таргетированную рекламу, маску в сториз, помогаете с контентом, идеями, а блогер, соответственно, делает вам рекламу/отметку на посте.

Не бойтесь предлагать блогерам работать именно таким образом! Даже если клиенты не придут – о вас узнает большее количество людей и возможно в дальнейшем приобретут у вас услуги.

Также вы можете покупать рекламу у этих же блогеров. Реклама стоит не дорого, до 2000-3000 тысяч рублей (в сториз), но с этой рекламы вам может прийти 3-5 клиентов, которые готовы оплатить ваши услуги и, тем самым, вы окупите цену рекламы, будете в плюсе на 3000-5000 тысяч, возможно и среди них будет постоянный клиент, который будет готов платить вам каждый месяц.





Рассылки сообщений/массфоловинг



Как способ продвижения или продажи своих услуг.

Например, вы можете рассылать свое резюме на разные форумы, в комментариях под постами блогеров, на ютубе в комментариях, где оставляют комментарии большое количество людей.

Или же найти в интернете сервисы по рассылке сообщений, попробовать находить клиентов через рассылку.



Создать свою группу в контакте по вашим услугам, рекламировать за небольшую сумму в других пабликах, тем самым находя для себя новых клиентов.

В общем, можно исходя из вышесказанного подвести небольшой итог поэтому пункту – коммуникация с людьми – одна из основ выхода на стабильный заработок.

Постоянно общайтесь, находите единомышленников, спрашивайте советы у уже опытных специалистов. Не бойтесь действовать! Тем более, знакомитесь вы в интернете, а в интернете все мы смелые 😊



6

Что делать, если не получается начать? Как и где найти клиентов?

“

Если вы всё равно после прочтения предыдущих пунктов ничего не поняли и не стало до конца ясно, как всё-таки начать работать удалённо — это пункт для вас!

”

План действий для тех, у кого не получается начать, но очень сильно хочется много зарабатывать.

1

Откройте биржу фриланса или вакансий и зарегистрируйтесь там (hh.ru, zarplata.ru, worki.ru)

- Обязательно заполните профиль (добавьте ссылки на социальные сети, выберите или напишите свои навыки (рисование, управление, разработка, продажи, маркетинг и т.п), кратко напишите о себе);
- Поле опыт или портфолио оставьте пока пустым;

2

Определите для себя вакансию или проект с подходящей оплатой труда, поглядывая в наш чек-лист

- Не рекомендуем смотреть профессию, связанную с программированием или маркетингом, без понимания того, что указано в требованиях;
- Выбирайте то, что вам нравится или было бы интересно. Не удивляйтесь, если увидите там 6-ти значные суммы. Это ваша будущая зарплата. Но до неё пока нужно дорасти;
- Выбирайте на биржах вакансий удалённую работу;

3

Найдите среди своих знакомых тех, кому нужно то, что было в требованиях к той вакансии

- Это могут быть ваши друзья, друзья друзей, родители, коллеги по старой работе, ваши дети, соседи или владелица ближайшего салона красоты;
- Если в требованиях к вакансии или проекту написано: умение работать в Excel, знание фотошопа, работать в Tilda - это значит, что сейчас вам нужно будет предложить свою услугу в этих областях;

Если вы возьметесь за проект, то назад пути нет. Его нужно доделать, иначе уже появится один плохой отзыв в вашей копилке или испорченные отношения с человеком;

4

Сделайте им это

- Никто не говорит делать это бесплатно, однако, если у вас совсем нет опыта, то рекомендуется на брать за это денег. Набейте руку на сколько сможете, и если вы будете работать хорошо, то деньги быстро начнут появляться за такие работы.
- Иногда лучше делать больше, чем было оговорено в самом начале. Так вы сможете отточить на практике свой новый навык, а если получится хорошо, сразу получите свой кейс или портфолио;

5

Соберите кейс или портфолио с результатами о выполненной работе

- При составлении смотрите наш пример уже написанного варианта;
- Старайтесь использовать больше скриншотов и изображений, так читателю будет удобнее и приятнее воспринимать эту информацию;
- Обязательно попросите отзыв;

6

Отправьте заявку на те вакансии или проекты на бирже, которые понравились

- Лучше сначала ответить на один заказ или приглашение на работу. Не распыляйтесь в самом начале этого пути. Ещё успеете показать свою многозадачность
- Внимательно читайте на что вы подаёте заявку, чтобы не было недоразумений;

7

Ждите ответа

- Это может быть либо звонок HR-менеджера, либо ответ на почту, либо ответ на бирже в личном кабинете. Так что поглядывайте иногда;

Где и как найти клиентов. Конкретный пример.



Как получить заказ?

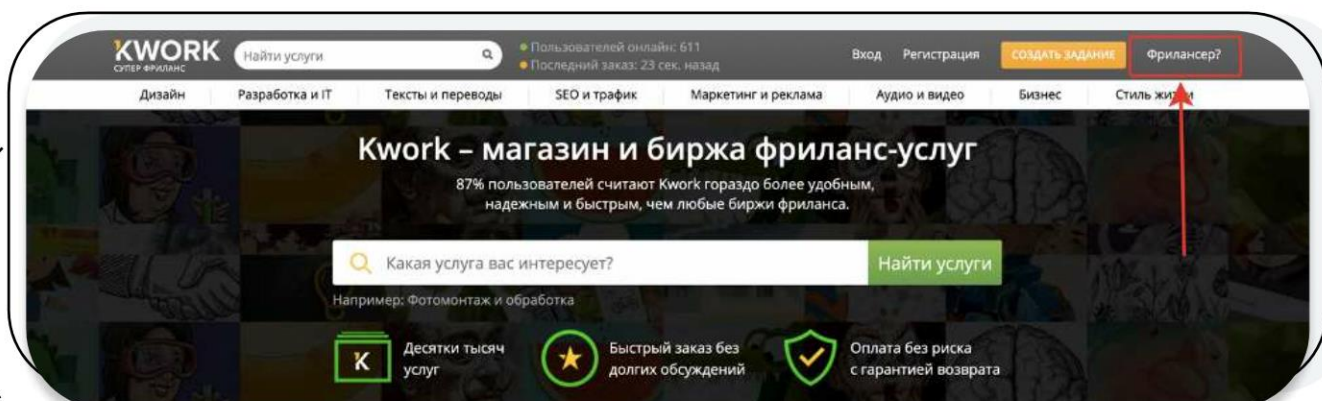
1

Мы перешли по ссылке

<https://kwork.ru/>

2

Выбрали, что «я фрилансер» и зарегистрировались в системе указав свою почту и пароль. Можно быстро зарегистрироваться, используя социальную сеть.



3

В данном случае Покупатель — это тот, кто хочет заказать услугу, продавец - предлагает услугу. Мы выбираем вариант «продавец», так как нам нужно продать себя и заработать первые деньги.

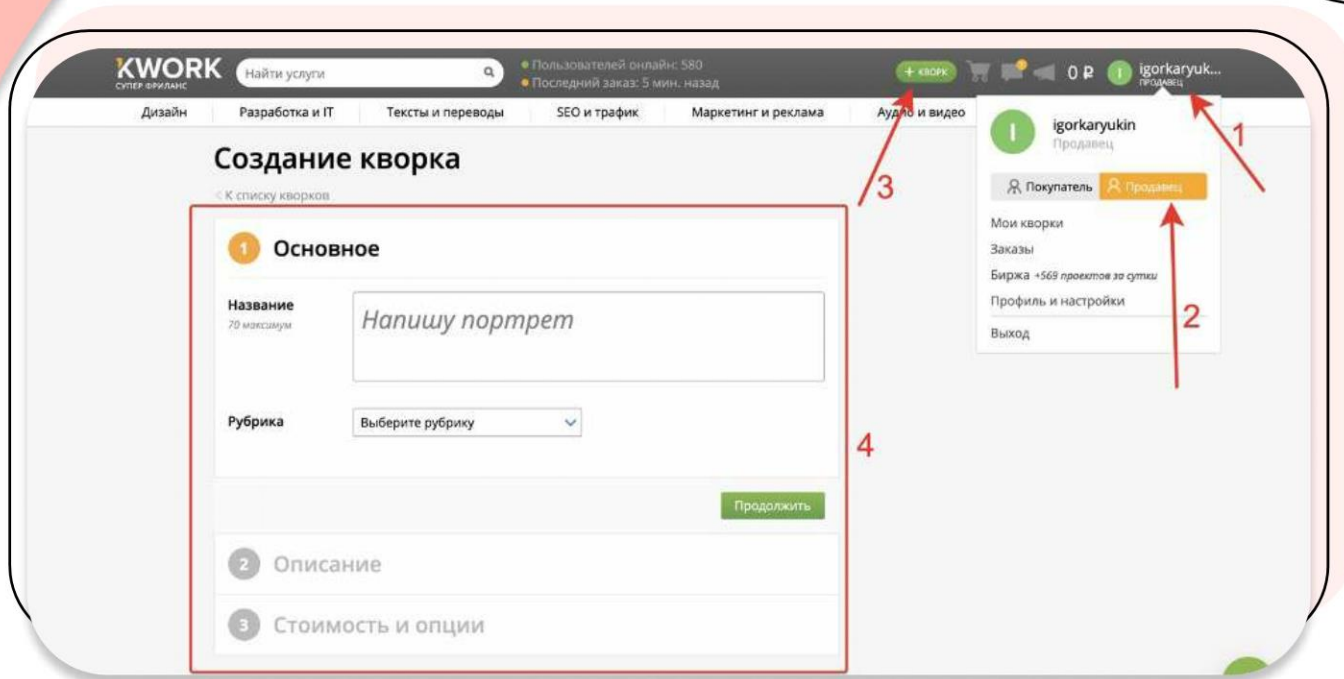
4

В блоке создания «кворка» пишем то, что от нас требуют блоки.

Название - напишите то, что вы предлагаете.
Например: дизайн группы ВК

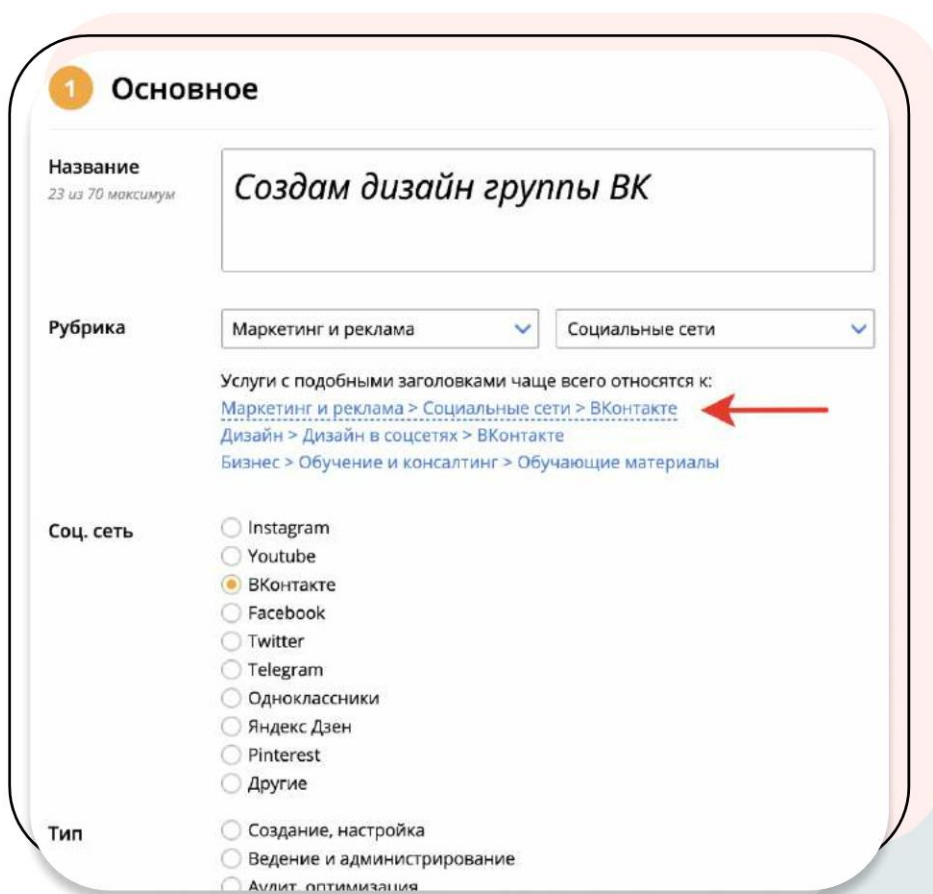


Рубрика - дизайн



5

После написания заголовка выбираем из предложенных вариантов подходящую строчку. Так система автоматически подберёт нужные настройки объявления;





6

Прикрепляем обложку. Можно её создать заранее и прикреплять всегда на всех биржах фриланса.

2 Описание

Описание
97 из 100 минимум

В / ☰

Сделаю красивую и качественную упаковку вашей группы!
Опыт работы 30 секунд. Уже 31. 32. 33. 34.35

Инструкция покупателю
77 из 100 минимум

В / ☰

Для выполнения заказа опишите свое задание, пришлите нужные файлы и доступы.

Прикрепить файл

до 10 файлов не более 30 Мб

7

Пишем описание и инструкцию для покупателя.





8

Распишите весь объём работы, установите цену и при необходимости сделайте дополнительные услуги.

The screenshot shows a form titled "3 Стоимость и опции" (3 Price and options). It contains the following fields and controls:

- Срок выполнения** (Completion time): A dropdown menu with "5 дней" (5 days) selected.
- Объём услуг в 1 кворке** (Volume of services in 1 block): A text input field containing "1 логотип, 1 шапка группы, 3 обложки товара, 3 обложки поста, 3 иконки для меню, 3 картинки для виджета".
- Стоимость 1 кворка** (Price per block): A dropdown menu with "3600 Р" (3600 RUB) selected.
- Дополнительные опции** (Additional options): A section with a table-like structure for adding options. The first row has:
 - Название опции** (Option name): An empty text input field.
 - 80 Р** (Price): A dropdown menu with "80 Р" selected.
 - 0 дней** (Duration): A dropdown menu with "0 дней" selected.
 - X**: A close button.
- Подсказка для покупателя** (Hint for the buyer): An empty text input field.
- Добавить еще** (Add more): A blue link.
- Продолжить** (Continue): A green button at the bottom right.

9

Добавьте свои работы.

Можно скриншоты. Можно коллаж. При нажатии на кнопку «загрузить» вас перекинет на создание своего портфолио. Оно будет храниться на сайте.

Данная фриланс биржа требует загрузить не менее 3-х работ. Это могут быть обложки, любые ваши картинки, если вы дизайнер, скриншоты работ, фотографии.

После нажатия на кнопку «Готово» мы переходим в режим модерации и ждём, когда нас разместят на бирже. После этого происходит ожидание заказа. За это время, можно разместить на каждой бирже из нашего списка свой заказ. Тогда шанс получения своего первого клиента увеличиться в 10 раз.



7

Реальные истории людей, которые вышли на доход в сотни тысяч.

“

**История моего IT-менеджера
(Игорь, 24 года, Пермь - Санкт-Петербург)**



”

Моя история началась ещё 5 лет назад, когда, работая инструктором по прыжкам на батуте, я начал понимать, что жизнь на этом не построишь. Взлетая на 3 метра над уровнем пола спортивного зала, я понимал, что одно неудачное приземление, может меня покалечить и я выйду из рабочего процесса и прилягу на койку в формате лечения.

Это была отправная точка в удалённую работу. Я устал рисковать жизнью, ради развлечения и собственного удовлетворения адреналиновой зависимости.

Где бы я не работал: батут центры, шоу-команда фристайлеров, спортивные школы, цирк. Везде у них были или свои социальные сети, или сайты. Я понимал, что всё уходит в интернет. Ещё тогда 5 лет назад. А сейчас? А сейчас без этого никак.

На тот момент, я умел рисовать в фотошопе какие-то базовые вещи, так как постоянно участвовал в съёмках, и мой лучший друг был фотограф. Я попросил его меня обучить, хотя бы азам.

Так я смог оформлять паблики в социальных сетях на только заходящие бизнесы. Тогда это было проще. Так же я помогал ему обрабатывать фотографии в Litemoon. Но я со временем понял, что мне это скучно.



Разобравшись, как устроены социальные сети я понимал, что могу предложить больше. На тот момент было не так много вебинаров и я ждал каждый по SMM. Так я понял, как устроена лента, получил шаблоны контент плана, разобрался с охватами и как их увеличивать, изучил все элементы статистики сообществ и что там за что отвечает.

Благодаря этому я смог понять, что из моих действий приносит наилучший результат. Я предложил своим знакомым бизнесменам свои услуги по созданию и ведению сообществ. На тот момент я получил свои первые деньги.

Со временем я стал замечать, что многие с кем я работал совсем не имели сайта и вообще их не найти в интернете. Я изучил простой конструктор WIX и открыл для себя новый тип услуги. Именно так я смог предложить своим клиентам ещё больше. Социальные сети + сайт.

Собрав свой первый интернет-магазин на WIX с 500 позициями товаров, я увидел, что мой клиент мучается от того, что у него нет клиентов. Это был мой шанс предложить ему услугу по продвижению через контекстную рекламу (это такая реклама через Яндекс и гугл) Многие брали за это 10 000 , я же предложил ему 5, потому что делал это впервые. И что? Я посмотрел вебинары, изучил статьи и принялся за продвижение. У меня получилось не сразу хорошо, но тем не менее клиенты появились. Мой заказчик сказал спасибо и попросил ещё. Я не растерялся и сказал, что буду делать любые действия с рекламой за дополнительные 2 000 за правки, так как я сделал так, что ему приходилось только закидывать деньги на бюджет и всё. Так я стал иметь стабильные 2 000 в неделю при том, что просто поглядывал за рекламой.

Я открыл «зарплата.ги» и спустя какое-то время нашёл вакансию «помощника маркетолога» за 20 000 в месяц — и пошёл продавать светодиодные экраны. Мы быстро закончили работу по причине банкротства компании (не из за меня слава богу) (маркетолог, помощником, которого я был, потратил 100к рекламного бюджета и не получил ни одного клиента!!!)





Я искал ещё и устроился в торговый центр. Работали пол года - я со своим другом копирайтером вели Инстаграм. Мы собирались раз в неделю и писали по 7 постов. Я рисовал картинки, он писал текста. Получали 15к на двоих.

Одновременно я работал в шоу-команде, так как прыгать и делать сальто на батуте, я умел лучше всего.

И тут появилась Настя
Затишьё..

Начала подходить эра мессенджеров. Нужно заходить!

Мы учились с Настей Шардаковой в одной школе. Узнав, что она имеет свой блог, я предложил ей создать курс. Тогда у нас была своя группировка из маркетологов, дизайнеров, фотографов и бухгалтеров. Но из-за большого количества разногласий друг с другом в этой компании, мы быстро разошлись, так и не начав работать с Настей.

Спустя некоторое время, я один, предложил ей свою помощь в реализации задуманного ранее плана. Мы договорились и я принялся за работу. Прошёл уже год и я переехал в Питер со своей семьёй.

Мораль этой истории следующая..

Не опускайте руки. Есть выход из любой ситуации.

Наша голова способна запомнить очень много информации. Заполняйте свою флешку. Кто знает, когда эти знания пригодятся.

Рынок труда сейчас меняется очень быстро, поэтому постоянно появляются новые профессии.

Собирай единомышленников вокруг себя и тогда ты сможешь работать в более крупных проектах!



“
**История моего менеджера по рекламе
(Ульяна, 15 лет, Смоленск)**
”



Ребят, всем привет! Меня зовут Ульяна, мне 15 лет. Я являюсь менеджером многих популярных блогеров.

Как же я им стала? С чего начала?

Изначально, я не знала, что в Интернете можно зарабатывать какие-то деньги и «по приколу» начала вести свой профиль в Instagram. Когда я его вела, была подписана на блогеров, которые мне были интересны, следила за ними. После этого, поняв, что многие нуждаются в помощниках, я решила написать одной блогерше в Директ, и отправила ей свое резюме. Она откликнулась. Сказала «да, давай поработаем, скажи свои условия». То, что я офигела – ничего не сказать. Но это было круто!

Мы поработали с ней месяц. Я была у нее пиар-менеджером, принимала все входящие заявки на рекламу, искала покупателей. Потом она решила приостановить продажи своих реклам, и мы перестали работать.

Тогда я поняла, что мне действительно нравится это дело, но я хочу развиваться и в других направлениях. Я составила полное резюме и отправила его в телеграмм-канал, где блогеры ищут сотрудников. Оно было настолько классным, что после этого мне написало около 5 блогеров. Но тогда я уже не принимала входящие заявки на рекламу, я занималась продвижением. И так все началось. Сначала один блогер, потом второй, третий и так далее.

С каждым разом конкуренция увеличивалась, но самое главное, суметь полностью отдаться работе. Это получится сделать только в том случае, если она вам нравится. Поэтому обязательно подумайте, в какой сфере услуг вы хотите работать, не гонитесь за всеми! Вариантов слишком много, поэтому я думаю, вы точно найдете то, что вам понравится!

К тому же, сейчас доступно множество различных курсов, вебинаров, бесплатных чек-листов от блогеров и т.д. Берите от жизни всё! Учитесь, развивайтесь, падайте, но потом поднимайтесь!

Это была моя история. Всем удачи!



“
**История дизайнера моих чек-листов
(Анастасия, 24 года, Москва)**
”



Моя история началась где-то год назад, когда я прошла курс по дизайну (признаюсь честно – прошла его только на половину) и начала искать клиентов, чтобы выполнить первый заказ.

В то время чек-листы/гайды набирали популярность, и профессия дизайнер становилась с каждым днем всё более востребованной. Нужно было действовать! Поэтому и я прошла курс по дизайну на половину – ждать было некогда, т к я понимала, что скоро будет пик популярность и нужно занять самые вакантные места))

Я сделала своей знакомой дизайн чек-листа бесплатно, а она уже порекомендовала меня своей знакомой и это нарастало, как снежный ком. Я была очень рада!!!

Как-то раз моя знакомая работа с Настей и показала ей мои работа, Настя была в восторге - так мы и познакомились. С Настей мы быстро сработались, я уже понимаю в каком стиле ей сделать дизайн и какой точно ей понравится.

Сейчас у меня есть база моих постоянных клиентов, которые приводят мне всё новых и новых клиентов.

С этой истории вы можете вынести классный урок: Делай свою работу круто и клиенты будут тебя рекомендовать. Моё главное правило: никогда не срывать дедлайн и полностью отдаваться своей работе. Так от Насти ко мне пришло 4 клиента, а от них еще 6 и так по нарастающей...

Еще очень важно следить за трендами: раньше это были креативные макеты, цена которых варьировалась от 4000 руб до 10000 руб – и сейчас они есть, но менее востребованы, т к тренд поменялся. Также и с чек-листами, из дизайна гайдов/чек-листов, появился дизайн сайтов, который сейчас также востребованный на рынке, т к каждый 2ой блогер выпускает свои инфопродукты.

Удачи Вам и больших заработков)



8

Ответы на часто задаваемые вопросы.

1

Сколько времени занимает работа?

- **Смотря какое направление, вы выбрали.** Все зависит от степени загруженности, тяжести. Например, дизайн одного чек листа можно делать от 2 часов до 2 дней.

Плюс все зависит от того, как вы быстро сможете выполнять работу. Первое время, пока вы учитесь – возможно потребуется большее время. После того, как набьете руку – будете выполнять работу гораздо быстрее.

- **Выполнять работу, сидя дома или в кафе – куда лучше, чем работать в офисе или магазине на дядю по 8-10 часов, согласны?**

2

Достаточно ли для работы только телефона в руках?

Абсолютно, да!

- Но опять же – тут все зависит от конкретного направления, которое вы выбрали. Например, фотографу/видеографу необходим будет хотя бы какой-то фотоаппарат, чтобы зарабатывать деньги. Можете взять фотоаппарат в рассрочку и выплатить спокойно за месяц, тем более можно и в плюс выйти. Обработка фото/пресеты/дизайн/менеджер по рекламе/контент-мейкер и др – достаточно будет телефона. Тем более, на хороший ноутбук можно быстро накопить, если начать работать с телефона.

3

Сейчас очень много фрилансеров, как стать лучшим?

- Делать свои услуги качественно, создать хорошее портфолио с отзывами о вашей работе, качественное резюме, чтобы люди сами вам писали. Заказчика можно зацепить текстом.

4

Где можно заниматься фрилансом?

● Где угодно! Можете дома, в кафе, во время путешествия в другую страну, в гостях, в туалете. Где вам будет комфортно!



5

Может ли заказчик обмануть?

- С разными заказчиками нужно договариваться по-разному. С кем-то можно договориться на предоплату в 50%, далее вы показываете ему часть своей проделанной работы, чтобы он убедился, что и вы не обманете его, далее он скидывает оставшуюся оплату и вы уже свои услуги.
- Вообще, редко, когда заказчики кидают. Обычно ВСЕГДА если заказчику интересна та или иная услуга, он сначала ее оплачивает. (Кинуть только можно со стороны исполнителя)

6

Много ли нужно знаний, чтобы начать зарабатывать?

- Моего чек-листа достаточно для того, чтобы зарабатывать большие деньги. Если сильно захотеть – можно и миллионы делать.



7

Нужно ли вкладывать деньги в начале пути?

- Если только в фотоаппарат/ноутбук, но это опять же – вложения в себя, в свое будущее. Вам не нужно давать ваши деньги никому, это не сетевая пирамида.

8

Можно ли работать несовершеннолетним?

- Да! Моему менеджеру - Ульяне, которая писала вам свою историю 15 лет. Девочке, которая помогала с фитнес-марафонами только-только стукнуло 18 лет. Возможно все, если есть желание.



9

Все ли блогеры требуют большой опыт работы?

Нет, когда я нанимала своего менеджера, у него и у нее не было опыта совершенно. Они меня просто зацепили своим резюме и как люди. Вы найдете своих заказчиков, я уверена. Быть может не сразу, но найдете. Главное – хорошо себя подать, с желанием работать, действовать. Возможно сначала нужно просто общаться с блогером (можно и с небольшим), как начинала общаться со мной Ульяна, потом мы за дружили и она предложила себя в качестве кандидатуры.



10

Какая оплата труда является нормой? С какой цены стартовать?

Опять же – тут зависит от вашего направления. И, конечно же, от того, как оцениваете себя вы. Новичкам сильно завышать цену не советую, начинайте с малого, в начале наработаете клиентскую базу, далее можете повышать цену. Не жадничайте, люди должны полюбить вас.

11

Как бороться с ленью и не опустить руки при первой неудаче?

Нужно понять, что любая работа – это сложно, никто не обещает вам золотых гор без приложенных усилий. Над любой работой надо трудиться. Под лежащий камень вода не течет. Хотя, можно лежать дома на диване и зарабатывать при этом миллионы))

Когда я начинала – потерпела кучу неудач, через них проходит каждый, кто сейчас зарабатывает большие деньги.

Вспомните, ради чего вы начали заниматься фрилансом? Возможно исполнить свою мечту, путешествовать, купить маме подарок, или же ноутбук. Когда потерпите неудачу, вспоминайте, почему вы решили стать фрилансером, мотивируйте себя, мечтая о, казалось бы, невозможном!

