

Сергей Антропов

Сократили?

ПЛЮНЬ НА ВСЁ, СТАНЬ ФРИЛАНСЕРОМ!

Пошаговая инструкция, как стать фрилансером



2015

Содержание

Введение. Почему стоит прочитать эту книгу?

Чем занимаются фрилансеры?	5
Немного об авторе	6
Что вы получаете, став фрилансером	7
Как работают фрилансеры?	9
7 шагов на пути к успеху	10

Глава 1. Как найти свою нишу и предложить востребованные услуги

Ваша работа должна вам нравиться!	11
Выбираем свою профессию	13
Что, снова учиться?	16
Ложка дегтя	17
Вы должны понравиться!	20
Откуда клиенты? С биржи, конечно!	24
Где еще можно искать клиентов?	29
Как сформировать «правильные» цены на свои услуги?	31
Как обосновать свои цены для клиента?	36

Глава 2. Как работать с клиентами и заключать выгодные сделки

Когда клиент становится клиентом?	40
Заявка — это не сделка	40
Как правильно спросить о бюджете?	42
Брифуем [почти] всех!	43

Купите у меня!	47
Договорные дебри	48
Брать или не брать предоплату?	51
Не расслабляйтесь!	52
Как заключать сделки на выгодных условиях?	54
Как обманывают фрилансеров? Боремся с нечестными клиентами	56
Какие проекты не стоит брать в работу?	58
Сопровождение клиента после завершения проекта	59

Глава 3. Постоянные клиенты

Почему важны постоянные клиенты?	61
Особенности работы с постоянными заказчиками	62
Как вести базу клиентов?	64
Конфиденциальность	67

Глава 4. Учись или проиграешь

Какие навыки нужно развивать?	69
Как учиться?	70
Маленькие хитрости	72

Глава 5. Как собрать команду мечты?

Алло, мы ищем таланты!	74
Где искать помощников?	76
Как правильно нанимать людей?	77
Контроль, контроль и еще раз контроль!	80
Мотивация команды	81

Глава 6. Финансовые и юридические вопросы

Финансы не поют романсы	84
Способы получения оплаты	86
Про налоги и ИП	88
Работа без оформления?	91
Какой договор нельзя подписывать?	91

Глава 7. Как планировать рабочий день?

Ритуалы	96
Распорядок дня	97
Выходные	98
Семья и дом	100
Не замыкайтесь!	100

Вместо послесловия

Приложения

Приложение №1. Полезные образовательные сайты для фрилансеров	103
Приложение №2. Бесплатный курс по копирайтингу	105
Приложение №3. Бесплатный курс по продвижению сайтов	106
Приложение №4. Технические требования к рабочему месту фрилансера	108
Приложение №5. Памятка по финансовой грамотности	110
Приложение №6. Фрилансеры шутят :)	112

Введение. Почему стоит прочитать эту книгу?

Долгое время офисная работа считалась способом стабильно устроиться в жизни. Однако сегодня это не так даже в тех сферах, где люди не привыкли к сокращениям. Более стабильным выглядит положение фрилансеров, которые работают через Интернет. Глобальная сеть позволяет, не выходя из дома, предложить свои услуги клиентам из любой точки мира — а значит, продавать свои знания и навыки там, где они ценятся выше. Вы не ограничены одним городом или одним предприятием, где мало вакансий по вашей профессии, а на любое свободное место даже с низкой оплатой претендует много желающих.

Чем занимаются фрилансеры?

Как правило, фрилансерами являются представители творческих или ИТ-направлений. Они привлекаются для выполнения проектов и получают гонорар за свою работу. Например, вы делаете сайт для компании и получаете за это деньги. Или пишете статью для журнала — и получаете гонорар. С появлением сети Интернет возможности фрилансеров по поиску выгодных проектов и клиентов выросли.

Интернет создал огромный рынок труда, который постоянно расширяется. В сети востребованы услуги [ко-тенов специалистов](#) в области ИТ, журналистики, дизайна,

рекламы, маркетинга, архитектуры, инженерии, образования и множества других направлений. Фрилансеры занимаются созданием, обслуживанием, развитием сайтов, модерацией, подготовкой контента (текстов, фотографий), разрабатывают программы, чертежи, занимаются обучением через Интернет (технологии сегодня и это позволяют) и многим другим.

С другой стороны, через Интернет можно работать с клиентами практически из любой точки мира. Даже если вы находитесь в регионе, это не мешает вам по Интернету сотрудничать со столичными и даже иностранными компаниями, выполняя для них различные работы.

Немного об авторе

Меня зовут Сергей Антропов. Занимаюсь фрилансом более 10 лет. Начинал подрабатывать фрилансером еще в школе, продавая через Интернет статьи в молодежную газету. Сегодня я руковожу собственным рекламным агентством, построенном на принципах фриланса. Параллельно занимаюсь популяризацией фриланса в России через собственный сайт Kadrof.ru, который посещают более 100 тыс. человек каждый месяц, и [Клуб фрилансеров](#) в сети ВКонтакте — одну из крупнейших групп о фрилансе сегодня.

За 10 лет я ни разу не работал в офисе и не был офисным сотрудником. Мое рабочее место — это мой дом, что позволяет мне экономить много времени на поездках на работу и жить полноценной жизнью, а не тратить вре-

мя в пробках. За свою фрилансерскую карьеру я самостоятельно освоил несколько профессий и участвовал в проектах, о которых мне бы осталось только мечтать в случае работы в офисе обычным сотрудником.

Данная книга расскажет вам о мире фрилансеров и поможет стать одним из нас. Надеюсь, мой труд будет полезен и начинающим, и продвинутым фрилансерам, которые хотят повысить свои заработки. В книге затрагиваются не только общие вопросы, но и сугубо практические вещи. По возможности я даю шаблоны документов и баз данных, которые нужно вести фрилансеру. В ряде случаев снабжаю текст ссылками на полезные материалы, раскрывающие тему более подробно.

Что вы получаете, став фрилансером

1. **Востребованность.** Вы сможете, оставаясь в своем городе, предлагать свои услуги клиентам в любой точке мира. Вы не ограничены при поиске работы одним населенным пунктом, где ваши знания могут быть не востребованы или низко оплачиваемы.
2. **Потенциально более высокий доход,** чем в офисе. Многие фрилансеры, проживая в регионах, получают вполне столичные доходы, на которые они могут позволить себе жить лучше. Не нужно объяснять, что средняя московская зарплата для многих регионов кажется огромной.
3. **Стабильность.** В отличие от офисной работы, где вас могут сократить и вы останетесь без источника

дохода, положение фрилансера более стабильно. Как правило, он работает с несколькими клиентами параллельно, и если один клиент уходит — это снижает доходы, но не до нуля.

4. **Возможность работать по специальности.** В небольших городах многие услуги не востребованы во все или оплачиваются крайне низко. Интернет становится единственной возможностью работать по специальности и получать достойные деньги.
5. **Гибкий график.** Вы сами определяете, в какой день работать, в какой — делать выходной. Вы можете в любой момент поехать отдохнуть или заняться семейными делами. Никто не контролирует, чтобы вы были на месте с 8 до 17 часов.
6. **Интересную работу.** Вы сможете освоить новую, востребованную специальность, используя возможности Интернета в области образования. Вы сможете работать в федеральных и международных проектах, ведь через Интернет сегодня ищут фрилансеров не только небольшие клиенты, но и крупнейшие мировые компании.
7. **Самореализацию.** На фрилансе вы сможете реализовать свой потенциал полностью — в отличие от офиса, где к вашим идеям не всегда прислушиваются, а начальник зачастую не склонен внедрять что-то новое.

Не стоит бояться что-либо менять в жизни. В книге я расскажу, как попробовать свои силы на фрилансе с ми-

нимальным риском. Естественно, вольные хлеба подходят далеко не всем, но это не мешает десяткам тысяч людей выстраивать карьеры фрилансеров и становиться востребованными и хорошо оплачиваемыми специалистами.

Не важно, сколько вам лет, какая у вас профессия или образование. Клиентов это не волнует: главное — это ваше желание работать и выполнять проекты качественно. На фрилансе нет проблемы найти работу после 45 лет, когда в офис уже берут неохотно, или подрабатывать, будучи студентом.

Как работают фрилансеры?

Общая схема работы выглядит следующим образом:

1. Вы ищете подходящие проекты по вашей профессии. Сделать это можно по-разному, например, через [биржи удаленной работы](#) (о них мы поговорим позже). Если у вас нет востребованной в сети профессии — это не проблема, можно ее освоить, в том числе дистанционно.
2. Списываетесь с потенциальным клиентом, обсуждаете условия работы и заключаете сделку.
3. Клиент переводит вам предоплату либо использует сервисы «Безопасная сделка», которые выступают посредником в расчетах между нанимателем и исполнителем.
4. Вы выполняете работу и отправляете результаты труда клиенту по Интернету. Например, на элек-

тронную почту.

5. Получаете окончательную оплату и ищете новый проект, либо текущий клиент дает следующее задание.

Как видите, ничего сложного в схеме нет. Если вы владеете компьютером на уровне уверенного пользователя, имеете доступ в Интернет и адрес электронной почты — этого уже достаточно, чтобы попробовать свои силы на фрилансе. Стать фрилансером может человек практически в любом возрасте, из любого города и страны.

7 шагов на пути к успеху

Чтобы успешно заниматься фрилансом, нужно пройти семь шагов:

1. Найти свою нишу и предлагать востребованные услуги.
2. Научиться заключать сделки на выгодных условиях.
3. Удерживать постоянных заказчиков.
4. Постоянно обучаться и осваивать новые технологии.
5. Нанимать команду помощников и развивать свое дело.
6. Владеть юридическими нюансами.
7. Планировать рабочий день.

В книге мы обсудим каждый этап. Не бойтесь: для старта в фрилансе не нужно быть гением. Фрилансеры — это такие же люди, как вы. Никаких марсиан и суперменов :)

Глава 1. Как найти свою нишу и предложить востребованные услуги

Ваша работа должна вам нравиться!

Если вы достаточно молоды, то можете вспомнить, как родители настоятельно рекомендовали «идти туда, где больше платят» или «поступить на престижный факультет». Из вас наверняка старались сделать работника нефтегазовой сферы, менеджера, экономиста или юриста. Возможно, вам повезло больше и вам дали выбрать профессию самостоятельно...

Забудьте про «престиж» или «где больше платят», когда будете выбирать направление своей деятельности на фрилансе. Подумайте: чем вам действительно нравится заниматься? Работа должна стать вашим любимым делом и хобби — тогда у вас будет интерес к тому, чем вы занимаетесь. На фрилансе это очень важно, поскольку если вы занимаетесь не тем, что вам интересно — вы начинаете халтурить, и клиенты видят это.

На фрилансе нет престижных или не престижных направлений. Например, в целом копирайтинг (написание текстов) считается не очень прибыльным занятием. Есть люди, которые пишут тексты для сайтов за очень скромные деньги. Но это не мешает некоторым фрилансерам продавать разработку коммерческого предложе-

ния объемом 2—3 страницы за 20 тыс. рублей. Сравните эту сумму со средней зарплатой в вашем населенном пункте.

Хороший фрилансер, занятый любимым делом, может зарабатывать в десятки раз больше, чем его коллега, который ненавидит свое дело и занимается им только «ради денег».

Если вам нравится ваша работа:

- Вы меньше устаете и не испытываете стрессы.
- Работаете с большой отдачей, а значит, делаете больше задач.
- С интересом развиваетесь в своей профессии и достигаете глубины, которой нет у фрилансеров-конкурентов.
- Со временем вы получаете более крупные и ответственные проекты, т.к. клиенты знают, что работа «горит» в ваших руках и уверены в качественном результате.
- Вы начинаете зарабатывать больше — в то время как коллеги бесконечно жалуются на крохоборов и ждут отпуска как манны небесной.

Не работайте только ради денег. Реализуйтесь, ищите то, что вам нравится, занимайтесь интересным лично вам делом — и успех обязательно придет.

Выбираем свою профессию

Вы уже определились, чем в целом вам интересно заниматься. Пора выбрать профессию, которая связана с интересной для вас деятельностью. Ниже мы перечислим основные направления и профессии, которые имеются в них.

Основные направления, востребованные в Интернете:

1. **Работа с текстами:** копирайтинг, рерайтинг, переводы с иностранных языков.

Классические копирайтеры создают рекламные тексты, придумывают сценарии рекламных роликов, идеи. Это творческая работа, требующая глубоких знаний человеческой психологии и богатого жизненного опыта. В Интернете под копирайтерами ошибочно понимают людей, которые пишут разные тексты — от информационных статей до постов в социальных сетях.

[Рерайтинг](#) — это пересказ текстов своими словами (по-школьному — изложение). Жанр проще, чем копирайтинг, и многие начинающие фрилансеры пытаются работать рерайтерами. Учтите, что в копирайтинге и рерайтинге очень высокая конкуренция.

2. **Работа с видео и графикой:** разработка дизайна, иллюстраций, создание и редактирование фотографий, коллажей, инфографики, редактирование видео.

Для фрилансера перспективнее, на мой взгляд, осва-

ивать все, что связано с разработкой качественного, продающего дизайна для сайтов. Это вечная тема, которая может дать вам постоянные заказы.

3. **Программирование:** создание, доработка сайтов, интернет-магазинов, приложений для мобильных устройств. Разработка программ для компьютеров. Разработка компьютерных игр.
4. **Реклама и PR:** настройка контекстной рекламы, продвижение сайтов в поисковых системах, SMM (работа в социальных сетях).

Если вам ближе техническое направление, осваивайте продвижение сайтов и настройку контекстной рекламы. Для творческих людей будет ближе работа с социальными сетями (SMM). Все эти профессии — новые, однако в сети уже появились достаточно хорошие курсы и по SEO (продвижение сайтов), и по SMM.

5. **Журналистика:** написание и продажа статей, репортажей, новостей в СМИ, информагентства.

Многие столичные издания готовы работать с авторами из регионов, которые способны писать на интересные темы. Столичные информагентства могут искать корреспондентов на местах, однако для работы в информагентствах вам может потребоваться журналистское образование.

6. **Работа, не требующая длительной подготовки:** поддержка сайтов, модерация форумов, досок объявлений, групп в социальных сетях, обновление кон-

тента в интернет-магазинах.

Данные направления можно освоить самостоятельно, прочитав тематические сайты и блоги. Если вы пока не хотите осваивать новую профессию, рекомендую начать с поиска подобной работы.

7. Репетиторство, помощь в решении задач, контрольных через специальные сервисы.

Аналогично п.6 не требует специальной подготовки, если вы имеете высшее образование. В Интернете есть множество сайтов, где можно зарабатывать, решая задачи и помогая школьникам и студентам с домашними работами.

8. Консалтинг в любой области. Например, востребованы консультации юристов через Интернет, бухгалтеров, психологов.

Уже появляются специальные сервисы, где вы можете продавать свои консультации. Например, для юристов работает специальная биржа.

В последнее время востребованными в Интернете становятся такие специальности, которые казалось бы, никак не связаны с Интернетом. Например, инженеры, архитекторы, проектировщики. Для них тоже находят заказчики, которым нужно сделать проект дома, коттеджа, иного объекта. Если вы считаете, что ваша текущая профессия не востребована в сети — проверьте на всякий случай, возможно, вы ошибаетесь и заказы по вашему профилю тоже есть!

Что, снова учиться?

Чтобы стать фрилансером, не обязательно поступать в ВУЗ и пять лет ждать диплома. Как правило, большая часть людей, даже далеких от сети, могут начать зарабатывать с выполнения несложной работы, не требующей супер-квалификации.

К таковым можно отнести:

- Написание простых [текстов для сайтов, статей](#). Все мы писали сочинения в школе, поэтому проблем тут возникнуть не должно (да, школьные предметы пригождаются в жизни!)
- Модерация форумов, досок объявлений, групп в социальных сетях, сообществ. Освоить такую работу можно за 1–2 дня. Главное в ней — ваше умение общаться и решать конфликтные ситуации, а не образование.
- Помощь в решении школьных задач (снова пригождается школьная программа). В Интернете работают специальные сайты, где школьники и студенты платят за решение задач, написание курсовых и прочих работ. Вы можете стать автором на таком сайте и зарабатывать деньги.
- Добавление товаров в интернет-магазины, работа с базами данных. Освоить такую работу можно за 1–2 дня, ничего сложного в ней, как правило, нет. Зато вы сможете зарабатывать небольшие, но все-таки деньги.

- Добавление объявлений на доски, регистрация сайтов в каталогах и подобные несложные задачи, требующие базовых знаний компьютера и сети Интернет.

Если вы хотите заниматься более высокооплачиваемой работой, то стоит подумать о дополнительном образовании. Получить его можно условно-бесплатно, читая тематические сайты (в сети огромное количество сайтов с информацией о дизайне, программировании, копирайтинге), либо пойти на курсы. Благо, последние можно пройти тоже через Интернет. Если решили покупать курсы — обязательно смотрите, кто их ведет, читайте отзывы. В сети много разных предложений, но действительно стоящих курсов мало.

Многие фрилансеры являются самоучками. У них нет профильного образования, но это не мешает им успешно работать. Клиентам важна не корочка, а знания и опыт исполнителя. Диплом в Интернете с вас никто не спросит.

По многим новым направлениям вообще невозможно получить образование — этим профессиям еще нигде не учат.

В приложениях к книге я постарался собрать ссылки на ряд полезных сайтов по различным профессиям. Пользуйтесь ими, и вы сможете освоить многие направления на неплохом уровне самостоятельно.

Ложка дегтя

Хочу отдельно коснуться ряда способов «заработка», ко-

которые еще встречаются на просторах сети, но на практике являются, как правило, способом обмануть вас. Пожалуйста, не откликайтесь на подобные предложения:

- 1. Сбор ручек и прочих предметов на дому.** Вам предлагают заниматься сбором чего-либо и отправлять готовые изделия работодателю, за что получать деньги. Как правило, с вас попросят вступительный взнос за материалы, после чего исчезнут с вашими деньгами. Никакой реальной работы вы не получите.
- 2. Набор текстов.** Вам предлагают набирать текст с отсканированных страниц. Как и в первом случае, попросят внести вступительный взнос, гарантирующий, что вы выполните задание. После перевода денег исчезнут. Реальной работы по набору текстов мне встречать не приходилось.
- 3. Волшебные кошельки.** Вам могут предложить перевести деньги на секретный кошелек, который возвращает платеж в удвоенном, утроенном и тому подобном размере. Существование таких кошельков объясняется по-разному. На самом деле кошелек ничего не возвращает, а ваш перевод попадает мошеннику.
- 4. Обучение с трудоустройством.** Вам предлагают приобрести диск с обучающими материалами, после чего вы получите работу в компании, выпустившей диск. Объясняют схему просто: компании нужны новые сотрудники с определенными знаниями, но обучать бесплатно вас не могут, поэтому платите, а потом получите работу. В ряде случаев после оплаты

диска вы ничего не получите — вас обманут, поэтому очень внимательно изучайте подобные предложения.

- 5. Прочие сомнительные способы заработка.** Схем обмана и мошенничества очень много. Их объединяет то, что за очень простую работу вам обещают золотые горы и под разными предложениями выманивают деньги. Если вы видите слишком сладкие условия, подумайте — почему кто-то платит за сущие пустяки? В реальности так не бывает, и размер заработка зависит от сложности работы и уровня требуемой от исполнителя квалификации.

Не откликайтесь на подобные предложения и будьте осторожны — всегда включайте здравый смысл, занимаясь поиском работы. Не высылайте ваши паспортные данные сомнительным личностям. Не соглашайтесь на сомнительные предложения, это может выйти боком.

Обезопасить себя можно, следуя нехитрым правилам:

- 1. Всегда проверяйте потенциального работодателя.** Забивайте адрес его электронной почты, название компании, имя и фамилию в поисковые системы (yandex.ru, google.ru) и ищите отзывы об этой компании или человеке.
- 2. Ищите клиента в социальных сетях** и смотрите на общую адекватность человека по профилю. Если в профилях нет реальных фотографий — это повод задуматься о реальности такого человека вообще.
- 3. Берите предоплату.** Разумный размер предопла-

ты — от 20 до 50%, для мелких проектов можно брать 100%.

4. **Предоставляйте клиенту демо-версии продукта**, макеты в низком разрешении, с водяными знаками, чтобы клиент не мог использовать продукт до его полной оплаты. Если вы программист, разрабатывайте сайты на своей площадке, и только после оплаты переносите на хостинг клиента. Страхуйте себя на случай проблем с оплатой!
5. **Ничего не платите «клиентам»**. Это заказчик должен платить вам, а не наоборот. Если с вас просят какие-то страховые взносы, ничего не платите и не связывайтесь с такими предложениями.

Спрашивайте коллег, например, в [Клубе фрилансеров](#), стоит ли откликаться на какую-либо вакансию, странное предложение. Если вас пытаются втянуть в лохотрон, коллеги, как правило, предупредят, ведь уникальных схем мошенничества мало, и в основном людей пытаются «разводить» одними и теми же способами.

Вы должны понравиться!

Если вы занимаетесь тем, что вам нравится, живо интересуетесь профессией и осваиваете все новое, еще не факт, что вы сможете много зарабатывать. Следующий шаг — понять, как позиционировать свои услуги на рынке, на какого клиента выходить и как привлекать «своих» заказчиков.

Те, кто умеют находить ниши, могут зарабатывать в

десятки раз больше, чем основная масса фрилансеров, не имеющих позиционирования. Например, услуги по написанию текстов в Интернете стоят от 30—50 руб. за 1 000 знаков до более чем 1 000 рублей за 1 000 знаков. Дорогие тексты пишут те, кто по-особому позиционируют свои услуги и решают специфические задачи, за которые клиенты готовы платить больше.

Например, в сети есть копирайтеры, умеющие создавать качественные тексты для продающих страниц (лендингов). От качества текстов на таких страницах напрямую зависит, сколько посетителей станут покупателями. Привлекать клиентов через рекламу очень дорого, поэтому владельцам лендингов выгодно повышать долю посетителей, совершающих покупки. Они нанимают грамотных специалистов, умеющих писать убедительные и интересные тексты, и платят им хорошие гонорары.

Если вы имеете медицинское образование, вы можете писать тексты на медицинские темы. Это сложная тематика — не каждый разбирается в вопросах здоровья, поэтому вам могут платить больше, чем людям, пишущим «обо всем и ни о чем».

Варианты позиционирования можно разделить на две группы:

- 1. Рациональное позиционирование.** Уникальность вашей услуги связана с уникальным набором ваших знаний, умений или навыков.

Например, вы пишете только на медицинские темы

и имеете медицинское образование. Таких копирайтеров в сети немного, и для медицинских сайтов, блогов вы — очень ценный специалист. Вам могут доплачивать, поскольку ваши тексты написаны корректно и со знанием темы. Не медик такие написать не может.

Либо вы владеете редким языком, и клиенту сложно подыскать вам замену. Он будет вынужден платить вам больше за переводы.

- 2. Эмоциональное позиционирование.** Ваши услуги могут не отличаться по качеству от конкурентов, но вы выделяетесь уровнем сервиса. Например, вы всегда вежливы, приятны в общении, у вас красивые коммерческие предложения для клиентов, красиво оформленное портфолио и т.д. Проще говоря, с вами приятнее работать, чем с другими. Возможно, такое позиционирование не даст продавать услуги сильно дороже, но клиенты однозначно будут чаще выбирать вас в тендерах и работать с вами постоянно (вырастет круг постоянных клиентов, станет меньше разовых проектов, а значит, вы будете чувствовать себя увереннее на рынке).

При выборе позиционирования:

- 1. Ищите новые направления, которые начинают развиваться в Интернете.** Например, люди, вовремя освоившие социальные сети и научившиеся там продвигать группы, заработали хорошие деньги. Сейчас в области SMM начать сложнее, чем раньше. Аналогично — при появлении лендингов можно

было предложить специальную услугу «тексты для лендинга» и одним из первых зайти на этот рынок. Чтобы вовремя замечать тренды, читайте сетевые издания об Интернете, ИТ.

2. **Ищите узкие ниши, в которых невысокая конкуренция.** Мой друг занимается созданием виртуальных туров. В городе, где он живет, данная услуга востребована слабо — но ему хватает заказов. А конкурентов нет, т.к. рынок очень маленький, и все, кого может заинтересовать виртуальный тур, так или иначе выйдут на моего друга.
3. **Продавайте комплексный продукт.** Клиентам удобнее покупать комплексную услугу, которая закроет их проблему полностью. Например, человек заказывает тексты, как правило, чтобы добавить их на свой сайт. Если вы не только напишете тексты, но и сами добавите их на сайт через систему управления — ваша услуга станет ценнее, чем услуга копирайтера, который только пишет, а верстать не умеет. Если вы занимаетесь веб-дизайном, имейте на примете верстальщика и программиста, чтобы предложить клиенту сделать сайт «под ключ», а не только дизайн.
4. **Спрашивайте клиентов, почему они выбрали вас.** Анализируйте ответы — ведь клиенты выбрали вас по какой-то причине. Узнайте ее — это и есть ваше позиционирование.
5. **Узнайте у клиентов, каких услуг им не хватает, что они ищут, но не могут найти.** Просматривай-

те форумы предпринимателей, ходите на конференции, встречи, семинары, общайтесь. Вы узнаете много ценной информации и поймете, каких продуктов не хватает рынку (услуга — это тоже продукт).

Вы должны быть в чем-то уникальны. Посмотрите на рынок картин. Обычные картины можно купить за скромные деньги, а работа известного художника, обладающего собственным стилем и видением, может стоить шестизначные суммы. Стремитесь стать уникальным, отличаться от других — в этом секрет успеха профессионалов.

Откуда клиенты? С биржи, конечно!

Вы выбрали свою профессию, освоили ее и сформировали позиционирование. Давайте поговорим, как искать клиентов в Интернете. Многие фрилансеры ищут заказы через специальные сервисы — биржи. Они работают по принципу тендеров: клиент создает на бирже проект с описанием задачи, а фрилансеры оставляют свои предложения по выполнению работы с указанием цен. Клиент выбирает исполнителя — все довольны. Как правило, на биржах есть дополнительные функции: каталог исполнителей, сервисы типа «Сделка без риска», в которых биржа выступает гарантом в сделке между фрилансером и клиентом, и ряд других.

Список самых популярных бирж можно посмотреть [в каталоге](#). Список бирж постоянно обновляется и пополняется, поэтому я решил поставить ссылку на каталог, где вы сможете найти самые актуальные сервисы на мо-

мент чтения книги.

Поиск клиентов через биржи имеет свои особенности. На данных сервисах огромное количество исполнителей, поэтому большая конкуренция приводит к демпингу со стороны фрилансеров. Желая взять заказ, исполнители предлагают настолько низкие цены, что качество работы за такие деньги начинает вызывать большие сомнения. Однако многие клиенты по разным причинам выбирают исполнителей по цене и реагируют на предложение демперов. Бороться с демпингом бесполезно, поэтому если вы видите, что клиент не настроен на адекватный бюджет — просто игнорируйте такой проект.

Еще ряд советов по работе с биржами:

- 1. Многие клиенты не публикуют проект на бирже, а ищут исполнителей через каталог.** Поэтому уделяйте внимание оформлению своего аккаунта и портфолио в нем. Держите список работ в актуальном состоянии, для каждого проекта делайте красивое описание и превью.

Добавляйте в портфолио разумное число работ, из разных сфер. Не добавляйте только лучшие работы, включайте в список и средние (иначе сформируете у клиента завышенные ожидания).

Многие клиенты обращаются к фрилансерам, если у них есть проекты из аналогичной сферы. Например, если вы делали интернет-магазин косметики — другой клиент, желающий открыть интернет-магазин косметики,

может обратиться именно к вам, так как увидит, что у вас есть опыт работы с косметическими магазинами. Поэтому добавляйте в портфолио работы для клиентов из разных сфер.

Пять работ в портфолио будут выглядеть скудно. Тысяча — затруднит навигацию для клиента. Оптимальное число работ, на мой взгляд, несколько десятков. А сколько десятков добавлять — уже на ваше усмотрение.

В аннотации к каждой работе описывайте, что интересного вы сделали, какая задача ставилась клиентом и как вы ее решили, какие оригинальные ходы сделали. Клиенты оценят такой подход к работе. Однако будьте внимательны и не разглашайте коммерческие тайны ваших клиентов. В идеале лучше согласовывать, какую информацию по проекту вы добавите в портфолио, с тем клиентом, для которого вы выполняли проект.

- 2. Если у вас имеются финансовые возможности — покупайте профессиональные (платные) аккаунты и работайте над повышением своего места в каталоге исполнителей. Пробуйте варианты платного продвижения и ищите те, которые дают результат.**

Отследить результат можно, если заполнять следующую таблицу:

№	Показатель	Январь	Февраль	Март
1	Места размещения	Платный аккаунт	Платный аккаунт + 2 подъема вверх в каталоге	Платный аккаунт + платное место сбоку на 1 неделю
2	Бюджет, руб. за месяц	1 000	3 000	6 000
3	Количество заявок, полученных с биржи	1	2	8
4	Средняя стоимость заявки, руб.	1 000	1 500	750

В таблице нужно отражать, какие варианты платной рекламы вы использовали, сколько денег потратили и сколько заявок получили от клиентов. Например, из данных в таблице выше мы видим, что февральский вариант был самый дорогой по средней стоимости заявки, а мартовский — самый затратный в абсолютных цифрах, но самый выгодный по средней стоимости заявки. Если не отслеживать результаты, полученные от рекламы, и не считать их, велик шанс платить за рекламу, которая не работает на привлечение клиентов.

3. **Просматривайте список новых проектов ежедневно**, на крупных сервисах — 2—3 раза в день. Очень важно быстро реагировать на новые проекты и отвечать клиенту в числе первых — это повышает шансы получить проект. Чтобы сэкономить время, можно пользоваться агрегаторами проектов с бирж — специальными сайтами, где в единой ленте идут проекты с разных сервисов. Таких агрегаторов немного, они также есть [в каталоге](#).
4. **Не пишите клиенту стандартные фразы** типа: «Сделаю быстро, дайте мне работу»! Покажите, что вы внимательно прочитали задание, задав пару вопросов о проекте (дельных), сориентируйте по возможным срокам и бюджетам (если это возможно). Всегда здоровайтесь, не тыкайте клиенту (обращаться нужно на «вы», если клиент сам не переходит на «ты»), будьте вежливы, оперативно отвечайте на вопросы клиента.
5. **Выбирайте в ленте проектов перспективные и прорабатывайте их**. Не пишите всем подряд, особенно если вы видите, что не потянете проект или работа не интересна вам по каким-то причинам. Некоторые фрилансеры используют программы, которые автоматически добавляют стандартные ответы на все новые проекты в ленте. На мой взгляд, подобная практика скорее навредит, чем привлечет клиента.
6. Работайте над повышением репутации на бирже. У каждой площадки есть свои инструменты для ре-

шения этой задачи. Например, на одном из сервисов можно пройти верификацию — это повышает ваш статус на проекте.

- 7. На биржах очень много проектов с низкими бюджетами — это нормально.** Могу сказать, что серьезные клиенты тоже ищут исполнителей через биржи, поэтому иметь профиль на таких сервисах выгодно всем — и новичкам, и специалистам с опытом работы. На демпинг и проекты с нереальными сроками и бюджетами просто не обращайтесь внимания.

Помимо бирж, я рекомендую использовать другие каналы привлечения заказчиков. О них мы подробно поговорим ниже.

Где еще можно искать клиентов?

- 1. Через знакомых, коллег.** Конечно, если вы работаете в офисе, не стоит распространяться, что вы совмещаете офисную работу и фриланс (руководство может подумать, что вы на работе занимаетесь посторонними делами, даже если это не так). Но друзьям можно рассказать, что вы стали оказывать такие-то услуги и просите себя рекомендовать в качестве исполнителя. Сарафанное радио и в XXI веке продолжает работать.
- 2. В социальных сетях.** Напишите на своих страницах в социальных сетях, какие услуги вы оказываете. Возможно, кто-то из знакомых вас порекомендует. Вступите в профильные группы — там бывают инте-

ресные предложения по работе.

3. **На профильных конференциях и выставках.** Если вы их посещаете, обязательно знакомьтесь с людьми, обменивайтесь визитками. Вы можете получить много ценных контактов. Минус: способ подойдет жителям крупных городов, а в небольшом населенном пункте будет бесполезен (если только для вас не проблема выбраться в крупный город ради конференции).
4. **Используйте PR.** Пишите статьи на профильные сайты, журналы, в сообщества в социальных сетях. Рядом со статьей просите указывать ваши контакты, чтобы потенциальные клиенты могли вас найти. Это действительно работает, но требует от вас определенных усилий для написания качественных статей.
5. **Партнерские программы с коллегами.** Например, если вы — программист, то можете отправить веб-дизайнерам с биржи предложения сотрудничать. Например, если дизайнеру приходит заказ на разработку дизайна сайта, он может порекомендовать вас как программиста на проект. Если же вы получаете заказ на разработку, то отдаете часть по дизайну коллеге. Рекомендовать могут на разных условиях, но, как правило, за рекомендацию принято отдавать 10% бюджета проекта тому, кто такую рекомендацию предоставил.
6. **Нанесите рекламу на свой автомобиль.** Например, можно на заднем стекле написать «Делаю сайты» и оставить номер телефона. Стоит такая реклама со-

всем недорого, а эффект от нее долгоиграющий. Особенно эффективен данный способ в крупных городах, где спрос на творческие услуги выше.

Как сформировать «правильные» цены на свои услуги?

В этом разделе мы поговорим про ценообразование на услуги фрилансера. Ваши цены должны отражать *ценность ваших услуг*, опыт, знания, навыки и сложность решаемых задач. При этом ценность должна быть на первом месте — ниже я объясню, почему.

Есть несколько подходов к ценообразованию:

1. Ориентация на уровень цен конкурентов со схожими по качеству услугами.
2. Расчет цен по схеме «себестоимость + норма прибыли».
3. Схема «Хочу!»
4. Доля от прибыли клиента.

По первым трем схемам вам нужно высчитать стоимость часа вашей работы, а затем мерять конкретный проект в «условных часах». В четвертом варианте вам будут платить за результат — и стоимость часа в данном случае рассчитывать не потребуется.

Ориентация на уровень цен конкурентов

Данная модель работает очень просто: вы идете на биржи фриланса и просматриваете каталог исполнителей.

Ищете конкурентов с примерно вашим уровнем качества и смотрите их цены на проекты. Кто-то цены публикует, кто-то нет, но в целом найти расценки конкурентов не проблема.

Просмотрев 10—20 профилей конкурентов, вы получите представление о вилке цен на ваши услуги и сможете выставить оптимальный ценник с учетом рынка. Если вы поставите цены на нижней границе вилки — вы сможете проще получать проекты, но зарабатывать будете меньше. Поставите цены по верхнему уровню вилки — будете получать меньше проектов, но, возможно, заработаете больше.

Расчет цен по схеме «себестоимость + норма прибыли»

Вам необходимо посчитать минимальную сумму, которую требуется зарабатывать для поддержки жизнедеятельности, и прибавить к ней норму прибыли — как правило, от 20 до 50%.

К себестоимости можно отнести:

- 1. Средний уровень доходов**, который необходим вам для покрытия ежемесячных расходов на себя и семью (продукты, оплату коммунальных услуг, кредитов, содержание автомобиля и т.д.)
- 2. Расходы на рабочие инструменты фрилансера:** компьютер, оргтехнику, расходные материалы, канцтовары, доступ к Интернету, программное обеспечение. Например, рассчитывайте, что вам потребуется менять компьютер раз в 5 лет. Если компьютер

стоит 30 000 руб., то ежемесячно нужно откладывать на новый компьютер 30 000 руб. / 60 мес. = 500 руб.

3. **Налоги.** Если взять фиксированные взносы в Пенсионный фонд, то они на момент написания книги составляют около 20 тыс. руб. в год при обороте до 300 тыс. руб. в год — почти 1 700 руб. в месяц. Такие суммы обязательно нужно учитывать при расчете себестоимости ваших услуг.
4. **Расходы на аренду офиса или работу в коворкинге,** если вы работаете не дома. Мало кто из фрилансеров работает не дома, но если вы относитесь к их числу — обязательно добавляйте расходы на аренду в себестоимость.
5. **Расходы на рекламу.** Например, платный аккаунт на бирже фриланса (или нескольких биржах), рекламу на биржах, иные способы продвижения. Некоторые фрилансеры предпочитают не покупать рекламу, рассчитывая только на сарафанное радио. На мой взгляд, такая позиция понятна, но может серьезно замедлять ваш рост и ограничивать круг клиентов.
6. **Расходы на услуги подрядчиков** (бухгалтерская фирма, помощники и т.д.)

Рассчитав сумму по п.1—5, прибавьте к ней 20—50% — это будет ваша прибыль, которую можно пускать на «потребление» или развитие дела (создать собственный сайт для привлечения клиентов, купить платные семинары и т.д.)

Пример расчета стоимости услуг по схеме «Себестоимость + прибыль»

№	Статья расходов	Сумма за месяц, руб.
1	Зарплата (используется офисный термин)	30 000
2	Компьютер и оргтехника (амортизация)	1 000
3	Доступ в Интернет (с резервным доступом)	650
4	Программное обеспечение, в том числе с оплатой за подписку	1 000
5	Налоги	3 000
6	Расходы на рекламу	2 000
7	Оплата услуг бухгалтерской фирмы	1 000
	Итого себестоимость	38 650

К примеру, я выбрал вариант работать с 25% прибылью, поэтому полученную себестоимость 38 650 умножаю на 1,25 и получаю сумму 48 312 руб. Данную сумму я делю на условные 160 рабочих часов в месяц и получаю стоимость рабочего часа 302 руб.

Если проект потребует от меня 10 часов работы, он будет стоить 3 020 руб., если 20 часов работы — то 6 040 руб.

Многие фрилансеры не считают себестоимость своих услуг и считают, что все, что им заплатил клиент — это их доход «в карман». На самом деле, если вычесть все расходы фрилансера на ведение бизнеса, «в карман» по-

падет значительно меньше того, что придет на расчетный счет. Например, в нашем условном примере при полученных от клиента 48 тыс. рублей в месяц «в карман» ложится только 30 тыс. рублей!

Если вы переходите из офиса на фриланс, нельзя просто делить вашу текущую зарплату или желаемый доход на 160 рабочих часов. Обязательно сверху добавляйте все расходы, которые вы понесете на ведение деятельности — иначе по факту вы получите значительно меньше денег.

Метод «Хочу!»

Похож на метод «себестоимость + норма прибыли», только в п.1 — «ваша зарплата» — вы пишете не какой-то минимальный уровень заработка, а ту цифру, которую хотите зарабатывать. Например, вы сейчас в офисе получаете 40 тыс. рублей, а хотите зарабатывать 60 тыс. рублей. Исходя из цифры в 60 тыс. руб., вы считаете всю себестоимость и получаете вашу ставку за час работы.

Данный метод позволяет рассчитать, при каком уровне цен вы сможете жить так, как вам хочется. И проверить, будут ли клиенты работать с вами при такой ставке. Если работают — замечательно. Если нет — нужно подумать о другой нише или подтянуть свои знания и навыки в текущей.

Доля от прибыли клиента

Данный метод основан на оценке экономической ценности вашей услуги для клиента. Этот способ любят использовать специалисты по рекламе. Например, вы можете договориться рекламировать продукцию ин-

тернет-магазина за процент от выручки. Если клиент при помощи вашей рекламы продал товаров на 500 тыс. руб. — вы получаете 50 тыс. руб. Все цифры условны и даны для примера.

Иногда процент от продаж рассчитать затруднительно. Например, вы копирайтер и пишете тексты — посчитать, сколько денег принес один текст, сложно. В этом случае вы можете оценить, насколько в среднем вырастает конверсия сайта от ваших текстов — и, исходя из получаемой клиентом выгоды, назначить разумную цену за услуги.

Метод интересен тем, что никак не завязан на ваши временные затраты, а только на конечный результат. Поэтому размер заработка ограничивается вашими талантами и профессионализмом. В ряде случаев схема, отталкивающаяся от ценности услуги, позволяет зарабатывать в разы больше, чем другие схемы.

При любой схеме вам желательно иметь четкий прайс-лист на услуги, понятный вашим клиентам. Заказчик должен понимать, почему он платит одну сумму, а не другую. На рынке много фрилансеров, которые согласятся сделать такой же проект дешевле, чем вы (про качество не говорим) — вы должны уметь объяснить клиенту, почему на рынке такие разные цены, и доказать, что ваша цена не завышена и чем-то обоснована.

Как обосновать свои цены для клиента?

В случае работы по схеме «Доля от прибыли» все понят-

но — клиент делится определенной долей своего заработка. Вы приносите клиенту прибыль, по сути, ваши услуги для него бесплатны — и вопроса с обоснованием нет.

Но что делать в остальных случаях? Не призываю вас посвящать клиента во все свои коммерческие тайны, себестоимость и т.д. Иначе вы можете получить вопросы в духе: «А почему вы заложили в себестоимость 2 кусочка хлеба по утрам? Достаточно и одного, на мой взгляд, и без сыра — сыр нынче дорог». Вряд ли такой путь обоснования цен даст вам договориться и оставит удовлетворенными обе стороны переговоров.

Если вы работаете по схеме «оплата за условный час работы», то можете назвать клиенту стоимость своего часа и дать примерный расклад, сколько времени потребуется на каждый этап работы.

Например, так:

№	Этап	Затраты, час	Стоимость, руб.
1	Подготовка плана текста	0,25	75
2	Подготовка фактической информации для текста	0,5	150
3	Написание текста	1	300
4	Корректурa, финальная доработка	0,25	75
	Итого		600

Все цифры в примере условны и даны при условной стоимости часа 300 руб. Если клиент сомневается в необходимости какого-либо этапа — предложите убрать данный этап, но предупредите о рисках или попросите клиента самостоятельно выполнить этот этап. Например, клиент просит отказаться от этапа подготовки плана — хорошо, тогда предложите подготовить план клиенту. На практике на этом желание убрать план из бюджета отпадает.

Как обосновать стоимость часа? Чаще всего помогает такая фраза: «Мои цены установлены в соответствии с уровнем цен коллег. Вы, конечно, можете найти исполнителя дешевле, но писать он будет хуже, и вы получите работу более низкого качества, с орфографическими ошибками, неуникальный текст и т.д.» Вы даете понять, что взяли цены не с потолка, а если клиент решит сэкономить, то многое потеряет.

На практике адекватные клиенты все понимают и далее по ценам вопросов не задают. Если же клиент продолжает задавать бесконечное число вопросов по смете — посмотрите, обоснованны ли они. Возможно, что да и вы что-то клиенту не объяснили. Если же вопросы необоснованны, то уточните у клиента, как быстро ему необходимо выполнить работу, т.к. затягивание переговоров может перенести выполнение проекта на неопределенное время. Вряд ли клиент в этом заинтересован, если ему действительно нужно что-то сделать.

Глава 2. Как работать с клиентами и заключать выгодные сделки

В этой главе мы рассмотрим общий алгоритм работы с клиентами. Как правило, он начинается с получения заявки (письма, звонка) от клиента. Далее вам требуется уточнить задачу в процессе заполнения брифа, подготовить предложение для клиента, довести все дело до сделки и, выполнив работу, получить оплату.

Таким образом, общий алгоритм работы с клиентами на фрилансе состоит из следующих этапов:

1. Обработка заявки.
2. Заполнение брифа.
3. Подготовка коммерческого предложения.
4. Заключение договора и получение предоплаты.
5. Выполнение работы.
6. Получение окончательной оплаты.
7. Сдача проекта и подписание акта.
8. Пост-сопровождение клиента.

В различных по объему и сложности проектах число этапов может отличаться. Например, если вам заказывают нанести на одну фотографию водяной знак (это мелкая работа), вряд ли стоит заполнять длинный бриф. Достаточно уточнить все детали по электронной почте в 1–2

письмах, взять предоплату (в мелких проектах берите ее в размере 100%) и выполнить работу. Если же вам заказывают создать сайт за 150 тыс. рублей — проходите все этапы, тут не стоит сокращать цепочку.

Перейдем к обсуждению каждого этапа сделки.

Когда клиент становится клиентом?

Если человек написал вам письмо или оставил заявку через биржу фриланса — это еще не клиент. Когда вы выполняете работу для заказчика — это тоже еще не ваш клиент. Если вы сдали проект, полностью получили оплату и заказчик остался доволен вашей работой — тогда это ваш клиент, и вы молодец! Но на практике далеко не каждый, кто пишет вам через биржи фриланса или даже что-то заказывает, становится вашим клиентом. Почему так происходит? Давайте поговорим.

Заявка — это не сделка

Только 10–20% заявок в лучшем случае становятся сделками с реальными заказами. Иногда чуть больше, иногда — меньше. Многие люди пишут на ваш E-mail или оставляют сообщение через биржу, но ничего в итоге не покупают. Причин может быть множество:

- Вам написал вовсе не клиент, а конкурент, который хочет узнать ваши цены, методы работы, посмотреть ваш бриф (что такое бриф, будет рассказано ниже) и т.д.
- Человек просто интересуется услугами без цели

что-либо купить, приценивается, возможно, для будущего заказа.

- Потенциальный клиент не представляет бюджет на проект, и узнав цену, исчезает. Например, клиент хотел сделать сайт за 1 000 рублей, не представляя реальных цен на эту услугу, и в итоге передумал что-то заказывать.
- У человека изменились обстоятельства, он передумал что-то заказывать по личным причинам или ситуации в бизнесе.
- И 1 000 других причин, по которым 80% заявок никогда не перерастет в реальную работу.

Поэтому ничего страшного, если не каждый обратившийся что-то у вас заказывает. Это абсолютно нормально. Посмотрите на автосалоны — разве там каждый посетитель покупает новый автомобиль? Многие просто ходят в автосалоны посмотреть на машины, а вовсе не с целью что-либо приобрести.

Со временем у вас выработается нюх на своего клиента. Вы поймете, какие заявки приходят от реальных клиентов, а какие заявки — от конкурентов или просто интересующихся людей. Обрабатывать нужно все заявки, поскольку «нюх» может ошибаться. Однако если вы видите, что человек — явно не ваш клиент, тратьте на обработку такой заявки меньше времени, а если видите в заявке потенциал — прорабатывайте ее более глубоко.

На своей практике могу сказать, что поверхностная обработка заявки может потребовать 15–20 минут, а глу-

бокая — от 1—2 часов и больше, особенно если речь идет о сложном проекте. Конечно, тратить 1 или 2 часа на проработку явно «левой» заявки не стоит.

Отвечайте людям дружелюбно, даже если вам что-либо не нравится в манере общения человека. Работать или не работать с людьми, которые тяжелы для вас в психологическом плане — решать вам, но отвечать на письма нужно по-деловому и вежливо. Бывают фрилансеры, которые могут и нагрубить, но так делать не стоит, это не красит вас как специалиста.

Как правильно спросить о бюджете?

Многие клиенты обращаются к фрилансерам, чтобы сэкономить. Это не секрет :) Порою экономия превосходит любые разумные пределы. Поэтому на этапе начальных переговоров я советую выяснять уровень бюджета у клиента. Иначе вы можете потратить 2 недели на переговоры, чтобы узнать, что клиент хочет заказать сайт уровня eBaу за две порции лапши быстрого приготовления. Такое тоже бывает.

Есть несколько способов понять, что клиент готов адекватно платить:

- 1. Спросить про бюджет проекта.** Кстати, многие клиенты не делают тайн из своих бюджетов, поскольку им тоже не выгодно тратить время на фрилансера, который стоит дороже их возможностей или, наоборот — не готов к серьезным проектам. Хотя вариант спорный, т.к. есть клиенты, которые такие вопросы

не любят или не знают, что на них ответить (не представляют уровень бюджетов на услугу и т.д.).

2. **Назвать вилку бюджетов на аналогичные проекты.** Например, клиент пишет, что хочет заказать сайт. Вы отвечаете — типовой сайт, имеющий такой-то функционал, стоит у меня от Х денег. Если клиента цифра не пугает — продолжаете переговоры.
3. **Выложить цены на своем сайте в Интернете или на бирже.** Вариант не самый лучший, т.к. на практике многие клиенты цены либо не замечают, либо подробно информацию о вас не читают.

Никогда не начинайте детальные переговоры, не убедившись, что перед вами — серьезный заказчик. Иначе будете много общаться и получать мало реальных проектов. Однако не стоит и сразу начинать с вопроса цен. Вначале задайте пару уточняющих вопросов по проекту, подготовьте почву, а потом мягко уточните про бюджет. Вопросы «в лоб» про деньги клиенты не любят.

Брифуем [почти] всех!

Бриф — это анкета, заполняя которую, клиент описывает свою задачу и свои пожелания. Например, клиент, заказывая сайт, указывает в брифе тип сайта, желаемый функционал, пожелания по стилю, дизайну и т.д. На основе брифа исполнитель должен оценить сложность проекта, сроки выполнения, стоимость и подготовить коммерческое предложение.

Как правило, бриф высылается клиенту в ответ на его

письмо или заявку с желанием что-либо заказать. На каждую услугу должен быть отдельный бриф, учитывающий особенности данной услуги. Например, у меня есть бриф для текстов для сайта, и отдельный бриф — для услуги по написанию текста коммерческого предложения. Это разные услуги, у каждой есть свои нюансы, поэтому и брифы — разные.

Бриф может выполнять несколько задач:

- **Уточнение задачи клиента.** По брифу вы должны понимать, что действительно нужно заказчику и какую задачу вы должны решить. Например, клиент заказывает рекламу не для того, чтобы получить красивую картинку или оригинальный текст — ему нужно, чтобы его телефон в отделе продаж начал звонить чаще! Иногда, получив бриф, вы можете понять, что ваша услуга задачу клиента не решает. Моя рекомендация — объяснять это клиенту, и давать рекомендации, какая услуга действительно необходима заказчику. Это честный подход. На практике многие клиенты к таким рекомендациям не готовы и ищут тех, кто сделает то, что хочет заказчик (даже если это не повысит продажи и не решит истинную проблему заказчика). Но зато остаются те клиенты, которые готовы прислушиваться к рекомендациям специалиста и выстраивать долгосрочные отношения.
- **Фильтрация заявок.** На практике клиенты, желающие «просто поговорить», а не что-то реально заказать, при просьбе заполнить бриф ничего не делают

и исчезают. Соответственно, работая только с теми, кто заполняет брифы и готов ответственно подойти к рабочему процессу, вы не тратите время на непродуктивные заявки.

- **Уточнение бюджета.** В брифе, как правило, есть строка с просьбой указать рамки бюджета. Если клиент указывает бюджет, это позволяет более детально проработать будущее предложение для клиента, от чего выигрывают все.
- **Получение информации для подготовки предложения.** В брифе должны содержаться все вопросы, необходимые для расчета сроков и стоимости проекта.

Отправляя бриф, обязательно пишите клиенту о важности подробных ответов на вопросы. Например, я обычно пишу:

«Пожалуйста, заполните бриф. Информация из брифа необходима для расчета ориентировочных сроков и стоимости выполнения проекта. Если по каким-то вопросам у вас возникнут затруднения, можете пропустить их или связаться со мной — я помогу заполнить бриф».

Если вы работаете с клиентами, у которых мало опыта в заказе ваших услуг, возможно, вам придется помогать им заполнять бриф. Это нормальная практика в ряде сегментов рынка. Поэтому, отправляя бриф, обязательно пишите о том, что вы готовы помочь в заполнении анкеты. Если же клиент совсем не ориентируется в вашей сфере, и вы это видите — отправлять бриф будет

бесполезно. В этом случае можно задать клиенту вопросы из брифа по скайпу, адаптируя вопросы под клиента, и заполнить бриф за заказчика, после чего **согласовать бриф с клиентом**.

Только убедившись, что вы правильно поняли задачу клиента и его пожелания, можно приступить к этапу подготовки **коммерческого предложения**.

Пример брифа на разработку текстов для сайта

Обратите внимание, что в брифе имеются инструкции для заполнения (как выделить нужный пункт), вопрос о бюджете, а также специальная графа, где клиент может добавить нужную, на его взгляд, информацию, которую мы не запросили в остальных пунктах брифа. Всего бриф включает пять вопросов, и на его заполнение не потребуется много времени.

Вопросы	Ваши ответы
Укажите адреса страниц (URL), для которых требуются тексты	
Укажите основную цель текстов на сайте (выделите пункт жирным шрифтом или фоном, либо укажите свою цель в п. 4)	1. Получить звонок, E-mail или заявку от посетителя сайта. 2. Увеличить продажи (для интернет-магазина). 3. Улучшить позиции сайта в поисковых системах. 4. Иная цель: _____

Вопросы	Ваши ответы
Желаемый срок подготовки текстов, дней	
Бюджет на подготовку текстов, руб.	
Пожелания к текстам (чем подробнее, тем лучше)	

Купите у меня!

Вы поняли задачу, поставленную клиентом, получили заполненный бриф. Теперь вам нужно сделать клиенту предложение, чтобы получить заказ. Многие фрилансеры просто пишут в ответ на заявки клиентов: «Будет стоить 5 тыс. руб., срок 3 дня». На мой взгляд, такие ответы похожи на отписки и вряд ли вызовут желание работать с вами. Однако и чрезмерно грузить клиентов деталями и терминами не стоит.

Идеальное коммерческое предложение должно состоять из 1–2 страниц текста, причем 2 страницы — это максимум. В своем предложении вы должны показать клиенту, что вы поняли задачу, предложить 1–2 идеи для проекта и этим «зацепить» заказчика.

В своей практике я обычно делаю такое коммерческое предложение:

1. Предлагаю 1–2 идеи, как можно эффективно выполнить проект клиента. Например, если мне заказывают тексты, я пишу, на какие вещи планирую сделать акцент в текстах и каким образом заинтересовать

читателей в продукции либо услугах заказчика. Иногда могу сделать тезисные планы текстов, чтобы показать их структуру.

2. Прикладываю к идеям смету в Excel-файлике, в которой даю перечень выполняемых работ и стоимость каждой работы. Например, текст для главной страницы будет стоить X рублей, объем — до Y знаков. Текст о компании будет стоить 1,5X рублей и т.д.

Первый пункт должен заинтересовать клиента в работе со мной, а смета — показать, как сформирована цена на услугу.

У каждого фрилансера есть свои наработки в области подготовки предложений для клиентов. Поэтому, когда вы начнете работать с клиентами, подмечайте, на какие предложения откликается больше заказчиков, почему, и делайте выводы. Однако точно не стоит рассылать клиентам типовые предложения, по которым видно, что вы не проявили должного внимания к проекту заказчика и вообще вряд ли смотрели, что вам хотели заказать. Также не стоит слишком задерживать с подготовкой предложений. Оптимально отвечать на заявки клиентов в течение 24 часов после их получения. Чем быстрее — тем лучше.

Договорные дебри

Ваше предложение заинтересовало клиента и он готов работать с вами. Пришло время заключать договор. Бывают ситуации, когда клиенты договора не заключают,

особенно если речь идет о небольших проектах. В этом случае вам нужно письменно, пусть и не в форме договора, закрепить все обязательства.

Итак, перед началом работы необходимо:

- 1. Письменно зафиксировать объем работ.** Например, так: «Клиенту необходимо сделать сайт-визитку, состоящий из 3 страниц: главная, о компании, контакты. Сайт должен иметь систему управления Битрикс. Наполнение сайта текстами и фотографиями выполняется силами клиента».
- 2. Предупредить о количестве возможных правок.** Например, если я пишу тексты на заказ, то предупреждаю клиента, что бесплатно выполняется одна правка текста, объем которой не превышает 20% текста. При условии, что текст отвечает техническому заданию. Дизайнеры обязательно оговаривают, что в стоимость входит подготовка 1 или 2 вариантов дизайна на выбор заказчика. Если клиент захочет получить больше вариантов — потребуется доплата.
- 3. Предупредить, что все дополнительные работы выполняются за доплату.** Например, если вы договорились сделать сайт-визитку из п.1, а в процессе выполнения заказа клиент попросил сделать интернет-магазин с каталогом товаров и возможностью оплачивать онлайн, то весь дополнительный функционал будет сделан за дополнительный бюджет. Не все клиенты это понимают, поэтому обязательно сами предупреждайте их.

4. **Оговорить сроки выполнения работы и согласования промежуточных результатов.** Например, если вы делаете сайт, обязательно укажите, за сколько дней клиент должен согласовать дизайн, сколько времени отводится для тестирования и т.д. Идеально для сложных проектов составлять график выполнения работ. Если клиент согласовывает работу с задержкой — укажите, что на время задержки сдвигаются сроки сдачи проекта.
5. **Оговорить порядок оплаты.** Важно утвердить размер предоплаты и сумму, которая переводится после завершения работ.

Если вы заключаете договор, все указанные выше моменты должны присутствовать в договоре. Если договора нет — пишите клиенту письмо с указанием всех договоренностей, и попросите в ответном письме подтвердить, что все договоренности клиента устраивают. Обязательно просите клиента внимательно прочитать все условия сделки, т.к. на практике не все читают договора, а потом возникают неприятные ситуации вроде такой: «Мало ли что написано в договоре, я это не читал, и поэтому считаю, что вы должны сделать больше оговоренного» и т.п.

Как подписать договор, если вы с клиентом находитесь в разных городах? На практике работает такая схема: перед началом проекта вы обмениваетесь с клиентами сканами документов, подписанных клиентом и вами, а оригиналы потом отправляете заказным письмом по почте.

Брать или не брать предоплату?

Общий принцип — предоплату надо брать всегда! На практике размер предоплаты составляет от 20 до 50% от бюджета. Получив предоплату, вы будете уверены в платежеспособности клиента, и при любом развитии событий останетесь с какой-то суммой денег.

Если вы не берете предоплату или клиент не хочет ее давать, договоритесь о поэтапной оплате. Например, клиенту нужно 5 текстов. Вы пишете первый текст — получаете оплату за него, пишете второй — получаете оплату за второй и т.д., пока не сдадите все тексты.

Если клиент категорически отказывается от обоих вариантов — предоплаты или поэтапной оплаты — скорее всего, вас хотят обмануть, и работать с таким клиентом я не рекомендую. Конечно, если вы не желаете трудиться бесплатно.

Чтобы клиенты охотнее шли на предоплату, работайте над своим имиджем и репутацией. Просите текущих клиентов дать вам отзывы о своей работе. Выкладывайте отзывы на биржах в своих профилях. Добавляйте в портфолио больше работ. Это повысит доверие к вам.

Ряд бирж предлагают выступать посредниками между заказчиком и исполнителем. Суть в том, что клиент переводит оплату на счет биржи, а после выполнения работы биржа переводит оплату исполнителю. Таким образом, биржа выступает гарантом в сделке. Это полезный сервис, однако внимательно читайте все условия работы через подобные схемы — не на всех биржах

они оптимальны. Например, в ряде случаев с вас может удерживаться комиссия, даже если клиент отказался от заказа. В общем, будьте внимательны.

Не расслабляйтесь!

Когда вы получили предоплату, сразу пишите клиенту, что получили средства и предоставите первые результаты работы к такому-то числу. Встаньте на место клиента: вы отправили деньги незнакомому человеку и, естественно, беспокоитесь — вдруг фрилансер не сделает работу вовремя? Поэтому сразу после получения денег пишите клиенту, что начали работать, и приступайте к проекту немедленно.

Очень важно соблюдать сроки. Многие клиенты, говоря о работе с фрилансерами, отмечают необязательность последних. Обещали сделать к понедельнику — отправили к среде. Не допускайте таких ситуаций и всегда выполняйте свои обещания.

Если у вас большой проект, обязательно показывайте клиенту промежуточные результаты. Возможно, вы двинетесь не туда и клиент потом зарубит готовый текст или дизайн. Лучше как можно раньше нащупать нужный стиль и выполнить работу с минимальными правками.

Обязательно получайте письменное утверждение промежуточных результатов. Пусть клиент пишет, что его все устраивает и он доволен ходом работ. Иначе можете получить ситуацию, когда клиент говорил на словах,

что ему все нравится — вы сделали проект, а клиент передумал и попросил все переделать! Доказать, что вы сделали то, что хотел клиент, без письменного подтверждения будет невозможно.

Если вам начинают задерживать оплату промежуточных этапов — останавливайте работы и продолжайте проект только после погашения задолженности. К сожалению, если вы сделаете иначе, то можете остаться без денег.

Как только вы сделали проект, и клиент сказал, что его все устраивает, готовьте акт о сдаче работы и высылайте скан акта клиенту на подпись. Только после того, как клиент подпишет акт, вы можете считать работу сделанной. Если вы не заключали договор — делать акт не нужно, но обязательно получите от клиента письменное сообщение, что проект он принял и его все устраивает. На практике случается, что вы отправили проект клиенту — он вроде бы его принял (по крайней мере, ничего не ответил), а через полгода человек появляется снова и просит все переделать под каким-либо предлогом.

После сдачи проекта напишите клиенту, что вам было приятно работать с ним, и попросите дать обратную связь — что понравилось клиенту в вашей работе, что, возможно, стоит улучшить. Пусть заказчик поделится общими впечатлениями о работе с вами — это даст вам идеи, как улучшить свои услуги. Если клиент остался доволен — попросите его прислать отзыв. Положительные отзывы хорошо работают на привлечение новых клиентов.

Если вы планируете выложить работу в портфолио, обязательно **спросите разрешения клиента**. Не все заказчики разрешают добавлять их работы в портфолио (не знаю, почему, но так), поэтому не добавляйте проекты без разрешения.

Как заключать сделки на выгодных условиях?

Ниже приводится ряд советов, которые помогут вам заключать сделки на более выгодных условиях:

1. **Не гонитесь за сделками любой ценой.** Выбирайте перспективных клиентов, с которыми возможно постоянное сотрудничество, и перспективные проекты. На старте это будет сложно реализовать, но по мере увеличения числа клиентов вы придете к этому. Не работайте абсолютно со всеми.
2. **Любые уступки должны быть с обеих сторон.** Если клиент просит снизить стоимость проекта, это можно делать только за счет сокращения объема работ. Иначе вы будете работать бесплатно.
3. Если клиент говорит, что ваши услуги стоят дорого, а вы знаете, что это не так — **не спешите снижать цены**. Возможно, клиент таким образом торгуется или пытается сбить цену. Предложите сократить объем работ, чтобы снизить бюджет.
4. **Если вам предлагают работать на перспективу или участвовать в проекте за долю — сильно подумайте, нужно ли это вам?** Обычно такие пред-

ложения приводят к тому, что вы будете работать бесплатно без каких-либо перспектив что-то получить. Либо просите существенную долю в проекте и документальное оформление всех договоренностей относительно разделения будущих прибылей. Как правило, при таких условиях все желающие работать на перспективу исчезают.

5. **Отслеживайте цены конкурентов** и держите свои цены на уровне рынка. Не работайте дешевле конкурентов, т.к. это бессмысленно. Берите клиентов высоким качеством услуг, а не низкими ценами.
6. **Если клиент сильно затягивает переговоры или очень долго торгуется — выходите из переговоров.** Скорее всего, клиент еще не созрел до сделки, и общение будет непродуктивным. Пусть заказчик определится, чего он хочет, и после этого напишет вам.
7. **Если клиент не уважает вас, и вы это видите — не беритесь за работу.** Есть определенный тип людей, которые пренебрежительно относятся к исполнителям или считают, что они знают все. С такими людьми, к сожалению, невозможно работать и лучше не начинать. Также не работайте с теми, кто врывается в рабочий процесс и нарушает его. Если вы будете работать с такими людьми — то, как минимум, завалите сроки (не по своей вине) и на проблемном проекте, и на других проектах.
8. **Если вы работаете с посредником, убедитесь в профессионализме менеджера** и берите 100% пре-

доплату. Так вы защититесь от ситуации «глухого телефона», когда менеджер закажет вам одно, а клиент по факту потребует совсем другого.

9. Не советую работать с проектами, в которых **утверждать конечный результат будет более 1 человека**. Высок риск, что при 2 и более согласующих они никогда не придут к общему мнению, и вы окажетесь меж двух огней — проект затянется, и оплату вы не увидите.

Как обманывают фрилансеров? Боремся с нечестными клиентами

К сожалению, среди клиентов встречаются нечестные люди. Их немного, но случаи обмана, неоплаты готовой работы встречаются. Чтобы снизить риски нежелательного развития событий, рекомендую **всегда брать предоплату**. На практике, если клиент внес предоплату — как правило, он не задерживает и с окончательной оплатой. Как правило, потому что и предоплата не гарантирует 100% честности клиента.

Если клиент просит выполнить работу срочно, при этом не готов перевести предоплату — вас хотят обмануть. Если человеку работа нужна срочно, он, как правило, оперативно переводит предоплату и всячески заинтересован побыстрее согласовать все условия сделки, чтобы вы приступили к проекту. Некоторые мошенники начинают вас торопить, т.к. у них якобы горят сроки, и обещают перевести предоплату «завтра», а резуль-

тат работы им нужен «вот прямо сейчас, сегодня». Вы поддаетесь, входите в положение клиента, выполняете срочную работу, и клиент тут же исчезает. Денег вы, естественно, не увидите.

Другой способ обмана — проведение нечестного конкурса. Вас просят прислать идеи для рекламы, ролика, текста, а потом клиент объединяет присланные работы от разных фрилансеров и использует их, ничего вам не оплатив. Конкурс же организуется для бесплатного сбора идей. Поэтому лично я призываю очень аккуратно участвовать в конкурсах и только в том случае, если у вас есть свободное время, его не жалко потратить, и вы уверены в честности организатора (честные конкурсы тоже проводятся).

Тестовые задания — еще один вариант обмана. Например, человеку нужно написать 10 текстов для сайта. Он находит 10 копирайтеров и каждому дает «тестовое задание» написать текст на одну из 10 тем. В итоге человек получает 10 разных текстов бесплатно. Реальные тестовые задания работодатели выкладывают на своих сайтах или в проекте, чтобы фрилансеры-претенденты видели, что тестовое задание одинаково для всех соискателей.

Интересна схема с СМС. Вам предлагают выполнить тест на профпригодность или тестовое задание, в процессе которого потребуется отправить СМС на какой-нибудь номер телефона. Естественно, за СМС с вас спишут серьезные деньги, а работу вы не получите.

Если вы видите в проекте какие-то подозрительные

моменты или вас что-то смущает — лучше не начинайте работать или берите 100% предоплату. Иначе высок риск, что работать вы будете бесплатно.

Какие проекты не стоит брать в работу?

Про такие моменты тоже нужно рассказать, т.к. в любом деле есть «подводные камни». Итак, какие проекты лучше не брать ни при каких обстоятельствах:

- 1. Клиент не знает, что хочет получить.** К сожалению, если человек не может разобраться в своих желаниях и четко поставить задачу — ему невозможно помочь. Если вы возьмете такой проект, то будете переделывать его до XXII века и все равно не сдадите!
- 2. Изначально нереальные условия, сроки.** Если вы знаете, что можете за день написать 3 текста, не берите проект, где надо писать 5 текстов в день. Вы сорвете сроки, получите негатив от клиента, испортите репутацию — не выиграете, если коротко. К сожалению, многие фрилансеры участвуют в проектах с заведомо нереальными условиями, в итоге на рынке много негатива, связанного со срывом сроков, провалом проектов.
- 3. Не берите проект, который не можете сделать.** Например, если вы не являетесь врачом, не пишите на медицинские темы. Подумайте 10 раз: если вы допустите ошибку, то кто-то, следуя вашим советам, может нанести вред своему здоровью. Вы хотите за

это отвечать, пусть даже морально?

4. Клиент не прислушивается к вашему мнению.

Вы — специалист, и должны предлагать решение проблемы клиента, а не наоборот. Если клиент сам «умеет, знает и вообще лучше разбирается в вашей работе», то пусть сам делает проект и не нанимает специалиста. Зачем вы ему?

5. Результат вашей работы будут согласовывать два и более человека.

На практике сдать работу двум людям, вкусы и мнения которых могут диаметрально отличаться, очень трудно, трем — маловероятно :) Поэтому результаты работы должен утверждать один человек. Если хотят утверждать двое — отказывайтесь от работы, проект затянется и вымотает вас.

Выбирайте проекты, которые 100% сможете выполнить. Тогда и клиенты будут вами довольны, и вы будете получать больше удовольствия от работы. Брать то, что потом будет выматывать вас — ошибка.

Сопровождение клиента после завершения проекта

Вы успешно выполнили проект. Клиенту понравилась ваша работа. Но через какое-то время клиент может обратиться к вам с небольшой просьбой по ранее сданной работе. Если просьба действительно небольшая и не займет много времени — выполняйте ее оперативно и, возможно, бесплатно. Например, если клиент заказывал сайт и забыл пароль от системы администрирования —

оперативно пришлите ему пароли. Клиент оценит, что вы помните о нем и помогаете.

По этой причине я рекомендую хранить рабочую документацию по всем проектам, которые вы когда-либо делали. Один из моих клиентов попросил бэкап сайта через несколько лет после разработки — и я ему его предоставил. Если бы бэкапа не было — клиент остался бы недовольным.

Если правка на грани того, что вы можете сделать бесплатно — вносите первую правку бесплатно, но предупреждайте, что следующие правки будут вноситься на платной основе. Клиенты ценят такой подход, и в дальнейшем у вас не будет проблем с оплатой за дополнительные правки.

Глава 3. Постоянные клиенты

Почему важны постоянные клиенты?

С самого начала сконцентрируйтесь на привлечении постоянных заказчиков. Часто в роли таких клиентов выступают рекламные агентства, digital-агентства, бюро переводов и подобные компании.

На старте фрилансерской карьеры вы можете составить базу таких компаний и разослать им свое резюме — скорее всего, кто-то откликнется и вам предложат сотрудничество. Например, когда я был начинающим фрилансером, то работал с несколькими агентствами, которые практически на 100% загружали меня работой.

Работа с постоянными клиентами имеет много плюсов:

1. Вы получаете стабильный поток заказов и стабильный доход.
2. Вы срабатываетесь с клиентом. Он понимает ваши возможности, вы — требования. Проекты идут быстрее, работать — приятнее.
3. Вы можете прогнозировать свои доходы, строить планы.
4. Ваши позиции в переговорах с новыми клиентами усиливаются, поскольку вы не испытываете необходимости взять работу любой ценой (источник заработка у вас есть), и можете меньше уступать по ценам и другим параметрам сделок.

5. Ваши риски полностью потерять источники дохода меньше. Несколько клиентов — выше стабильность на фрилансе.

Особенности работы с постоянными заказчиками

Работа с постоянными клиентами должна быть в приоритете. Если к вам поступает срочный заказ от нового клиента, и выполнение заказа требует сдвинуть проект постоянного заказчика — я бы рекомендовал отказаться от срочной работы и выполнить проект постоянного клиента.

Постоянным клиентам нужно уделять внимание. Бывает, что фрилансеры большую часть сил тратят на новых клиентов, оставляя проекты постоянных заказчиков на самотек. Это ошибочная позиция, т.к. **постоянные клиенты важнее новых**, перспективы работы с которыми туманны. Поэтому концентрируйтесь на работе с постоянными заказчиками, и только если остается время — берите новых клиентов и новые проекты.

Чтобы постоянные клиенты были довольны вами:

- **Периодически спрашивайте у постоянных клиентов, как идут их дела**, как они оценивают вашу работу, есть ли какие-то нюансы, которые они хотели бы улучшить в вашей работе. Достаточно писать подобные письма раз в 6 месяцев. Делать это чаще не нужно, от вас устанут :)
- **Заведите несколько контактов в агентстве или**

компании, с которой работаете. Если вы будете общаться только с одним человеком — он может уйти из агентства, и о вас забудут.

- **Всегда делайте работу вовремя.** Сроки — это очень важно! Если вы допустите просрочку даже на один день — у клиента могут пострадать другие процессы, завязанные на результат вашего труда. В агентстве начнет сыпаться «конвейер», в компании сдвинутся сроки ввода сайта в эксплуатацию — в общем, вы обеспечите всем большие проблемы. И вряд ли получите заказы в дальнейшем.
- **Выполняйте мелкие просьбы и правки**, идите на встречу постоянным заказчикам в разумных пределах. Надежных и ответственных исполнителей любят и ценят. Это не значит, что нужно бесплатно собирать интернет-магазин — речь идет именно о небольших правках.
- **Если вы планируете повышать цены на свои услуги, заранее — минимум за месяц — напишите постоянным клиентам** и узнайте, готовы ли они заказывать вашу работу по новым расценкам. Идеально как-то объяснить повышение цен. Если вы беспокоитесь, что клиент может отказаться от работы с вами — можно попросить о повышении таким письмом: «Здравствуйте! Я бы хотел перейти на новый уровень проектов, с более сложными задачами и бюджетом. Возможно ли привлекать меня на такие проекты, и если для этого требуется что-то от меня, пожалуйста, напишите». Вам дадут понять, какие

навыки вам нужно освоить, чтобы зарабатывать больше. Стремление развиваться, в том числе материально — нормальное желание.

- **Не пропадайте.** Если у вас возникают форс-мажоры, пишите клиенту и объясняйте ситуацию, компенсируйте просрочки, давайте бонусы. Идеально, если вы сможете не только написать письмо, но и позвонить по Скайпу клиенту и в личной беседе попросить об отсрочке по проекту.

Как вести базу клиентов?

Заведите базу постоянных клиентов. На первых порах ее достаточно сделать в таблице Excel. В файле можно сделать следующие поля:

№	Название поля	Описание
1	Номер п/п	Номер по порядку. По нумерации вы определите, сколько у вас постоянных клиентов.
2	Наименование компании	Например, ООО «Классный клиент»
3	ФИО сотрудника	ФИО специалиста, с которым вы общаетесь. Идеально иметь несколько контактов в фирме.
4	Контакты	Телефон, электронная почта, Скайп компании. Чем больше контактов — тем лучше.

№	Название поля	Описание
5	Дата контакта	Дата последнего контакта с клиентом или заказа. Отфильтровав список по дате, вы сможете понять, с какими клиентами давно не общались и не работали — пора напомнить им о себе!
6	Комментарий	В данном поле пишите особенности клиента, его требования, финансовые условия и т.д. Это позволит вам эффективнее работать с клиентами, учитывая их индивидуальные особенности. Например, если клиент всегда вовремя оплачивает работу, ему можно снизить размер предоплаты.

Как использовать базу:

- 1. Раз в квартал отслеживайте активность постоянных клиентов.** Фиксируйте заказчиков, с которыми давно не общались, и запланируйте с ними контакт (написать письмо, позвонить, узнать, как дела).
- 2. Примерно раз в полгода смотрите список постоянных клиентов и выделяйте приоритетных** — с кем можно развивать сотрудничество, и клиентов, с которыми работа сходит на нет по разным причинам

(вы подняли цены, а старый клиент не готов покупать ваши услуги по новым расценкам, и множество других ситуаций). Соответственно, у приоритетных клиентов старайтесь получать больше новых проектов, у отпадающих заказчиков — попытайтесь перезапустить отношения и найти возможности для продолжения сотрудничества.

- 3. Если вы работаете один, без помощников, оптимально иметь от 5 до 10 активных постоянных заказчиков.** На практике такое число клиентов позволяет комфортно чувствовать себя на фрилансе. Конечно, число постоянных заказчиков сильно зависит от вашей специализации, указанные выше цифры — средние.

Активным клиентом я считаю заказчика, который что-то покупает хотя бы раз в полгода. Если полгода клиент ничего вам не заказывал — скорее всего, заказов в ближайшее время вы от него не получите. Пора писать и напоминать о себе!

- 4. Поздравляйте клиентов с Новым годом, важными событиями и праздниками.** Людям приятно ваше внимание. Если же поздравление будет интересным и оригинальным — вы обратите на себя внимание.
- 5. Если число постоянных клиентов меньше критического числа в 5 клиентов — работайте над получением новых постоянных клиентов.**

Конфиденциальность

Бывает, что менеджер, с которым вы работали в одном агентстве, переходит в другое агентство и продолжает с вами работать. Но он может периодически спрашивать, как идут дела у его прошлого работодателя, дает ли он вам заказы и т.д. Я рекомендую на такие вопросы отвечать что-либо несущественное вроде: «Да, все нормально, работаем». **Ни в коем случае не раскрывайте конфиденциальную информацию!**

Будьте щепетильны в вопросе конфиденциальности и не выдавайте данные, которые являются коммерческой тайной. Не бойтесь, что на вас могут «обидеться», это не так. Кроме того, сами вопросы, которые как бы заставляют вас раскрывать конфиденциальную информацию — некорректны и не должны задаваться.

Также возьмите за правило:

1. Хранить рабочую информацию на отдельном носителе, не доступном посторонним лицам, детям.
2. Хранить конфиденциальную информацию под паролями.
3. Не отдавать компьютер в ремонт с жестким диском, содержащим информацию о проектах клиентов. Вынимайте винчестер до того, как отдать компьютер в ремонт.
4. Защищать учетные записи надежными паролями (минимум 12 знаков, включая большие и маленькие буквы, цифры, символы).

5. Установить на компьютер лицензионный антивирус и постоянно обновлять его базы.
6. Не давать пользоваться рабочим компьютером детям. Идеально завести отдельный компьютер для работы, отдельный — для семейных нужд. Дети могут скачать что-либо из Интернета с вирусами или программами-шпионами, что приведет к нежелательным последствиям.

Глава 4. Учись или проиграешь

Какие навыки нужно развивать?

Для успешной работы фрилансерам требуются три группы навыков:

Профессиональные. Вы должны быть специалистом в своей сфере. Поскольку ситуация в мире постоянно меняется и ничто не стоит на месте, необходимо как минимум раз в год повышать квалификацию в своей сфере.

Организационные. Все, что касается организации рабочего процесса, планирования, мотивации — имеет прямое отношение к фрилансу. Ведь у вас нет начальника, который будет контролировать выполнение задач и подгонять. Вам нужно мотивировать себя самостоятельно. А значит — осваивать техники тайм-менеджмента и смежных дисциплин.

Коммерческие. Вам будет сложно стать успешным фрилансером, если вы не будете эффективно продавать свои услуги. Поэтому требуется постоянно прокачивать навыки продаж.

Получить нужные знания и навыки можно разными способами. Давайте рассмотрим их все.

Как учиться?

1. **Бесплатно.** Много знаний можно почерпнуть на бесплатных сайтах, из блогов специалистов и форумов, в группах в социальных сетях, на [YouTube](#), [SlideShare](#). Однако обратите внимание, что на форумах могут писать не только специалисты, но и новички — соответственно, информацию нужно перепроверять. Я рекомендую найти 3—5 лучших ресурсов, профильных групп и каналов и подписаться на их обновления. Выделяйте примерно по 30 минут каждый день, чтобы читать свежие материалы на этих сайтах и участвовать в дискуссиях (это тоже полезно).

Бесплатные каналы получения информации полезны, чтобы быть в курсе новых трендов, но они не могут дать глубокого понимания в своей профессии. Чтобы развиваться профессионально, только бесплатных каналов недостаточно.

2. **Электронные книги.** Я рекомендую покупать именно электронные книги, т.к. они значительно дешевле бумажных аналогов, особенно если говорить про деловую литературу. Отслеживайте появление книжных новинок в вашей профессии, покупайте, читайте — и обязательно внедряйте новые идеи из книг.

Покупайте книги, написанные практикующими специалистами — в них обычно больше полезных идей. Если владеете иностранными языками — покупайте книги иностранных авторов в оригинале.

3. **Курсы повышения квалификации.** Сейчас в Ин-

тернете много сайтов, через которые можно дистанционно пройти обучение, освоить новую профессию или повысить свою квалификацию. Выбирая курс, обращайтесь внимание на следующие параметры:

- Авторы курса. Они должны быть практикующими специалистами. Сейчас в сети много курсов, которые ведут неизвестные люди — и непонятно, какой квалификацией они сами обладают.
- Уровень курса. Убедитесь, что вы можете освоить курс, т.к. многие программы сделаны, например, не для новичков, и если вы пойдете на курс, для которого уже нужны какие-то знания в определенной области, вы зря потратите время и деньги. Или наоборот — вы хотите углубить знания, а получите курс для новичков, который вам ничего не даст.
- Наличие юридического лица у организатора. Если курс ведет частное лицо, у которого нет никакой регистрации — это должно вызвать сомнения. Если человек является успешным специалистом, он как минимум имеет свое ИП.
- Наличие практических заданий. Убедитесь, что на курсе вам будут давать домашние задания и реально проверять их. Чтобы освоить материал, вы должны практиковаться, получать обратную связь от преподавателей и иметь возможность задавать вопросы.
- Диплом или сертификат. После окончания курса

вы должны получить документ, подтверждающий окончание программы. Понятно, что вряд ли этот документ потребуется клиентам, однако сам факт выдачи какого-то документа, как правило, указывает на серьезность организатора.

- Убедитесь, что организатор курсов работает давно. Идеально получать образование в компаниях, которые работают не первый год, известны, котируются, приглашают в качестве преподавателей известных практиков и имеют репутацию в профессиональной среде.

Лично я уделяю большое внимание своему образованию. Как минимум, раз в год прохожу серьезную программу повышения квалификации, еженедельно отслеживаю актуальные новости и события в своей сфере, слежу за книжными новинками. Это позволяет держать себя в тонусе и предлагать клиентам более качественные услуги, чем могут предложить конкуренты.

Маленькие хитрости

- На курсах можно познакомиться с интересными людьми, коллегами, и в будущем работать вместе, делать совместные проекты. Не исключено, что кто-то из преподавателей-практиков предложит толковому студенту интересные проекты. Поэтому, проходя курс даже дистанционно, активно общайтесь с другими студентами через чат, задавайте вопросы, добавляйте преподавателей в друзья в социальных сетях.

- Ряд организаторов курсов предлагают трудоустройство после завершения курсов. Обычно там офисные вакансии, но могут встретиться предложения и для фрилансеров.
- Серьезный курс, который действительно прокачает ваши навыки, не может длиться меньше 2—3 месяцев. Все, что короче — обычно раскрывает тему недостаточно глубоко или касается какого-то узкого вопроса.
- Seriously подходите к выполнению практических заданий. Вам это будет полезно, поверьте. Практические задания позволят вам лучше освоить теоретический материал и исправить ошибки, на которые укажет преподаватель — в реальной работе вы такие ошибки уже не допустите.
- Если за успешное прохождение курса выдается диплом — обязательно его получайте, не ленитесь.
- Осваивайте смежные направления, чтобы расширять спектр предлагаемых услуг. Например, если вы — копирайтер, освоите работу в социальных сетях (ведение и продвижение групп). Это позволит вам предложить клиентам подготовку контента для социальных сетей. А это, во-первых, востребовано, во-вторых, позволит увеличить объем постоянных заказов (т.к. контент для групп нужен постоянно).

Глава 5. Как собрать команду мечты?

Один в поле — не воин, и на фрилансе это тоже актуально. Собрав команду, вы сможете оказывать более сложные, комплексные услуги — а значит, больше зарабатывать. Также вы сможете передать коллегам выполнение рутинных задач, освободив себя для более сложных и ответственных работ. Вы повысите свою производительность, а значит — увеличите доходы.

Как собрать команду, мы поговорим в этой главе.

Алло, мы ищем таланты!

Как говорилось выше, в первую очередь необходимо искать помощников для выполнения простых, но требующих много времени задач. С одной стороны, такую работу легко делегировать. С другой, делегирование таких задач освобождает огромное количество вашего времени. Например, если вы ведете группы в социальных сетях, помощнику можно поручить модерацию и блокирование спамеров в группе. Самых толковых помощников стоит продвигать, обучая их более сложным навыкам.

Минимальные требования к помощникам:

1. **Ответственность.** Если человек срывает сроки — сразу завершайте с ним сотрудничество. Нет ничего хуже, когда помощник тянет выполнение задачи, и

в результате работу делаете вы (в сверхурочное время) или летят сроки на проекте (клиент остается недовольным). Однако обратите внимание: абсолютно надежных людей практически не бывает, поэтому время от времени кто-то сроки будет срывать, *это нормальное явление*. Другой вопрос — чтобы сроки срывали не каждый день, а какое-то приемлемое количество раз.

2. **Обучаемость.** Помощник должен легко осваивать новые навыки, знания, гореть желанием обучаться. Если человек тяжел на подъем — с ним будет сложно сотрудничать. Обратите внимание: люди редко по своей инициативе чему-то учатся. Вам придется взять на себя роль преподавателя и заставлять помощников осваивать новые знания, проводить семинары по скайпу, готовить домашние задания, проверять их. Самых лучших помощников можно направлять на семинары, но обязательно давать задания по итогам семинаров, которые позволят вам понять — прошел ли человек курс или «забил» на него. Если вы не будете проверять, как помощник освоил знания — у него не будет мотивации ходить на оплаченные вами курсы, и вы зря потратите деньги.
3. **Адекватность.** Ваш помощник должен понимать, что его задача — облегчить вашу жизнь, а не наполнить ее новыми проблемами. Если человек постоянно чем-то не доволен, ноет, срывает сроки, жалуется, не хочет обучаться и при этом просит подарить ему Porsche Cayenne на день рождения — расставайтесь,

пусть кто-то другой нянчится с таким человеком.

Если потенциальный помощник не имеет нужных знаний и навыков, но отвечает трем перечисленным выше требованиям — берите его на работу и обучайте. В наших реалиях часто приходится брать людей не по профессиональным качествам, а по личным — проще говоря, нанимать адекватных людей и доводить их профессионализм до ума за свой счет. «Готовых» специалистов на рынке мало, поэтому вряд ли получится таких найти — но если найдете, цените и работайте с ними.

Где искать помощников?

Есть несколько способов найти толковых людей:

1. Знакомые, родственники, люди по рекомендации. Способ хороший, но его ресурсы быстро кончаются. Однако на старте попробуйте привлечь в свое растущее дело именно знакомых или знакомых знакомых, за кого перед вами кто-то поручился. Вспомните про вузовских друзей. Единственное исключение — не нанимайте коллег, если работаете в офисе. Текущий работодатель может не понять такой активности.
2. Студенты. Найти студентов можно через студенческие группы в сети ВКонтакте. Как правило, студенты активны, но только в начале. Когда дело доходит до реальной кропотливой работы, многие студенты исчезают. Кроме того, у студентов случаются сессии, во время которых работать они не могут. После окон-

чания ВУЗа они пойдут искать постоянную работу и ваши проекты им будут не нужны. Минусов много, однако среди студентов встречаются перспективные помощники, просто их придется долго искать!

3. Коллеги с бирж фриланса. Хорошими помощниками являются начинающие фрилансеры. Они активно ищут заказы, заинтересованы в постоянных клиентах, одним из которых можете стать вы. Ищите на биржах адекватных новичков, отсматривайте их портфолио и выбирайте наиболее подходящих людей. Найти начинающих фрилансерах можно в профильных группах, например, [Клубе фрилансеров](#).
4. Профильные мероприятия, семинары, курсы, конференции. Там обитают самые активные представители любой профессии, а значит — и перспективные кадры. Знакомьтесь, общайтесь, присматривайтесь к коллегам — возможно, кто-то из них будет вам полезен.

Как правильно нанимать людей?

Нанимать помощников нужно в том случае, если у вас не хватает времени для выполнения всего потока заказов. Вы работаете 6 дней в неделю и рискуете начать работать 7 дней, что нежелательно. Если у вас нет постоянных проектов, постоянной высокой загрузки — собирать команду преждевременно.

Если вы поняли, что без помощников вам не обойтись, нанимайте людей правильно:

1. **Определите круг задач**, которые вы готовы делегировать. Задачи должны быть максимально простыми, но требовать много времени на их выполнение. Делегируя такие задачи, вы сразу освободите много своего времени.
2. **Определите список знаний и навыков**, необходимых для выполнения данных задач. Например, для модератора важна усидчивость, возможность каждый день уделять 1–2 часа работе, внимательность, умение найти выход в конфликтных ситуациях (если кто-то не согласен с результатами модерации).
3. **Составьте инструкцию для помощника**, в которой должны быть указаны:
 - Список задач, которые должен выполнять помощник.
 - Алгоритм выполнения каждой задачи.
 - Периодичность выполнения задач.
 - Формы отчетов по результатам выполнения задачи.
 - Вознаграждение за выполнение задачи, а также возможные санкции и штрафы в случае несвоевременного или некачественного выполнения работы.

Делайте инструкцию на 1–2 страницах. Длинные документы сложно прочитать и тем более запомнить.

4. **Проговорите с помощником все пункты инструкции устно**, например, по скайпу. Объясните непо-

нятные моменты. Обязательно проговорите, за что человек может быть оштрафован, лишен части оплаты, уволен. Важно договориться обо всем «на берегу»!

5. **Покажите помощнику, как нужно выполнять работу.** Сделайте первые задания вместе, а затем первое время постоянно будьте на связи, чтобы человек смог задавать вопросы в непонятной ему ситуации.
6. **Всегда полностью и вовремя выполняйте свои обязательства.** Например, если клиент задержал оплату по проекту, на который вы взяли помощника — платите помощнику за работу из своих средств, но не задерживайте гонорар! Помощник не должен отвечать по вашим рискам, он сделал работу — и должен получить гонорар.
7. **Развивайте толковых помощников.** Проводите с ними обучающие семинары, помогайте осваивать смежные профессии, работайте над повышением уровня проектов, которые вы можете доверять помощникам.

Если вы видите, что человек что-то не тянет — попробуйте перевести его на другую работу, другие задачи. Не спешите расставаться с людьми, если что-то не получается. На нормальное втягивание в рабочий процесс помощнику требуется от 3 месяцев, и это абсолютно нормально. Бывает, что человек не тянет что-то одно, а другие задачи получаются у него просто идеально. Поручайте помощникам то, что им нравится делать и что они действительно качественно выполняют.

Если вы взяли человека как постоянного помощника, загружайте его работой. Этим вы заинтересуете человека в сотрудничестве с вами. Помните, выше я говорил, что фрилансеры ценят постоянных клиентов. Разовые и эпизодические заказы не будут стимулировать помощников серьезно с вами сотрудничать.

Контроль, контроль и еще раз контроль!

За работу помощников отвечаете вы. Если помощник что-то сделал не так, то не стоит писать клиенту: «Я не виноват, это помощник мне все испортил». Вы взяли проект — с вас и спрос. Поэтому, поручая что-либо помощнику, не пускайте процесс на самотек и вовремя выявляйте и устраняйте проблемы.

Поручив работу помощнику, подробно опишите поставленную задачу и убедитесь, что человек ее понял. На практике многие не читают внимательно письма и описания задачи — а потом допускают ошибки при работе. **Убедитесь, что исполнитель все понял верно!** Например, созвонившись с ним по скайпу и попросив проговорить, как он понял поставленную задачу.

Контролируйте ход работы ежедневно. Идеально, если исполнитель будет отправлять вам результаты работы каждый день или предоставлять какие-то отчеты. Например, если вы наняли копирайтера написать 10 текстов, просите отправлять вам тексты по мере готовности, а не все сразу. Так вы избежите ситуации, когда

человек напишет все тексты, вы их посмотрите и схватитесь за голову: «Все написано не так, как надо!»

Если у исполнителя возникли вопросы — отвечайте на них как можно быстрее. Иначе есть риск, что исполнитель переключится на другой проект или на другого клиента — и ваш проект задвинет. Оперативная связь и поддержка — необходимое условие для эффективной работы.

В своей практике я использую ежедневные, еженедельные и ежемесячные созвоны с командой. Во время бесед по скайпу мы разбираем текущие задачи, обсуждаем возникшие проблемы, принимаем план действий по устранению проблем и контролируем выполнение всех задач.

Если в вашей команде 2 и более человек — [используйте CRM-системы](#) для контроля производственного процесса, все в голове вы уже не удержите.

Мотивация команды

Чтобы ваша команда работала эффективно, необходимо мотивировать помощников. У каждого человека свои особенности в мотивации. Кому-то важно, чтобы его работу ценили, кому-то важнее всего размер доходов, кто-то хочет развиваться профессионально и личностно, другим помощникам важна возможность работать по свободному графику. Сколько людей — столько и вещей, которые мотивируют.

Выясняйте у каждого члена команды, что важно челове-

ку, какие у него интересы, желания, жизненные планы. Интересуйтесь своими помощниками, их жизнью, налаживайте человеческие отношения — это и вам будет интересно, и людям, которые с вами работают (заметьте, не на вас, а именно с вами — это большая разница).

Подходите к каждому индивидуально. Если у человека семья с маленькими детьми — давайте задания с не горящими сроками, чтобы человек мог выбрать удобное время для работы. Если у вас работает студент — относитесь с пониманием, что у него случаются сессии. Не устраивайте ссоры и конфликты по малейшим поводам — это не идет на пользу команде.

Заведите отдельный файл в Excel со списком своих помощников, вещами, которые мотивируют каждого человека, и особенностями людей. Периодически просматривайте информацию из файла, корректируйте ее и принимайте к сведению при работе с людьми и распределении новых заданий.

Пример такого файла:

№	Имя и дата рождения	Контакты специалиста	Характеристика
1	Инна, 10.01.82	...	Всегда все делает вовремя, можно поручать срочные и горящие задачи.
2	Василий, 01.12.88	...	Любит творческие задачи, креативен, выдает много свежих идей.

№	Имя и дата рождения	Контакты специалиста	Характеристика
3	Иван, 15.08.84	...	Очень внимателен, прекрасно оформляет отчеты и прочие документы, качественно работает с базами данных.
4	Анна, 02.04.91	...	Может подкачать по срокам. Нужно давать задачи, указывая дедлайн с большим запасом. Требуется постоянно контролировать, чтобы получить работу вовремя.

И последнее — участвуйте в жизни помощников. Имею в виду, поздравляйте их с днем рождения, важными датами, праздниками. Будьте в курсе, если у человека есть какие-то проблемы, например, в семье, или, наоборот, все благополучно. Это тоже влияет на состояние помощников, их внимательность, ответственность и качество работы. Если у человека какие-то личные проблемы, временно снижайте на него нагрузку, поддерживайте, поговорите по душам, дайте ценные советы, если вы можете дать такие. Все мы люди и должны относиться друг к другу по-человечески.

Глава 6. Финансовые и юридические вопросы

В этой главе я коснусь финансовых и бухгалтерских вопросов. Начнем с организации контроля за всеми платежами, поговорим о налогах и оформлении деятельности фрилансера.

Финансы не поют романсы

Фрилансер — это маленькое надомное предприятие. Как у любой компании, у вас должна быть система контроля над финансовыми потоками. Бывает, замотаешься и не помнишь, переводил клиент предоплату или нет? Или забудешь получить окончательную оплату. Таких ситуаций лучше избегать, поэтому я рекомендую завести отдельный файл с перечнем всех ваших сделок и полученных по сделкам оплат.

Например, такую базу данных можно сделать в Excel:

№	Клиент и проект	Сумма проекта	Сумма, дата получения предоплаты	Сумма, дата получения окончательной оплаты
1	Иванов Иван, создание сайта для парикмахерской	30 000 руб.	01.10.12, сумма 10 000 руб.	20.11.12, сумма 20 000 руб.

№	Клиент и проект	Сумма проекта	Сумма, дата получения предоплаты	Сумма, дата получения окончательной оплаты
2	Алексеев Владимир Петрович, написание текстов для сайта	5 000 руб.	12.12.12, сумма 1 000 руб.	—
3	ООО «Кофетка», доработка сайта	12 000 руб.	14.12.12, сумма 5 000 руб.	—
4	...	...	...	...

В таблице видно, что первая сделка закрыта полностью, а со второй сделки необходимо получить окончательную оплату в размере 4 000 руб., с третьей — остаток в размере 7 000 руб. Вы можете сказать: «Зачем фрилансеру такие сложности с ведением базы данных по оплате, ведь клиентов немного»? Верно, но если вы параллельно ведете 3—4 проекта, то можете запутаться, кто и сколько вам должен. Поэтому все данные по оплатам нужно записывать и контролировать.

Выше я показал упрощенную базу данных. В таблицу можно добавлять и другую информацию, например, подписан или не подписан акт по сделке, получены или не получены оригиналы документов от клиента, поле для комментариев и дополнительных сведений по сделке.

Раз в год я рекомендую оценивать результаты вашей ра-

боты:

- Считать оборот за год и сравнивать его с предыдущим годом;
- Высчитывать среднюю сумму сделки — «средний чек»;

Естественно, данные показатели должны расти. Оборот в идеале должен увеличиться на процент больший, чем размер инфляции. Например, если вы за год увеличили оборот на 15%, а инфляция по официальным данным составила 8% — ваше благосостояние выросло. Если оборот — то упало, и вам нужно предпринимать действия для улучшения вашего финансового состояния.

Обязательно анализируйте, сколько вы зарабатываете и как меняются ваши доходы.

Способы получения оплаты

В Интернете распространено несколько способов расчетов с фрилансерами. Приведу основные варианты:

1. **Перевод с карты на карту.** Совершается мгновенно, если у вас и у клиента карты одного банка. Если карты разных банков — средства могут зачисляться в течение некоторого времени, в редких случаях — в течение нескольких дней.
2. **Электронные кошельки.** К таким системам относятся [Яндекс.Деньги](#), [Webmoney](#) и ряд других систем. Популярный способ расчетов, зачисление средств также происходит мгновенно. Чтобы получать пере-

воды, вам потребуется указать в системах свои персональные данные, в том числе — данные паспорта. Не рекомендую указывать неверные сведения — при блокировке кошельков (что бывает) вы не сможете их восстановить. Поэтому указывайте все данные правильно.

Если клиент хочет оплатить работу при помощи электронных денег, просите переводить платеж с кодом протекции, а код высылать вам. Это позволит избежать ситуации, когда клиент скажет, что якобы перевел оплату и даже пришлет скриншот (сделать липовый скриншот сейчас не проблема), а по факту он ничего не переведет. Вам посоветуют искать платеж самим, и клиент исчезнет, «выполнив обязательства».

- 3. Переводы через системы Western Union и аналоги.** Востребованный вариант, если клиент и фрилансер находятся в разных странах, хотя переводы могут иметь высокие комиссии для заказчика.
- 4. Оплата по безналу.** Практикуется фрилансерами, зарегистрированными как Индивидуальные предприниматели (ИП). В этом случае оплата поступает на специальный банковский счет ИП, откуда фрилансер может перевести деньги на свою банковскую карту или забрать через кассу банка (но через кассу не выгодно, там высокие тарифы за съем средств с расчетного счета).

Если вы пользуетесь электронными деньгами, заранее выясните наиболее удобные или дешевые способы вы-

вода средств с электронных кошельков в оффлайн.

В системе Webmoney очень сложная система безопасности. Она привязывается к конфигурации вашего компьютера, и кошельки могут блокироваться при смене компьютера. Поэтому обязательно изучите, как восстанавливается доступ к кошелькам, как переносить программу для доступа к счету Webmoney с одного компьютера на другой. Это уберезет вас от ситуаций, когда кошелек будет заблокирован по какой-то причине, а восстановить доступ к нему вы не сможете.

Аналогично в надежном месте необходимо хранить всю информацию, необходимую для восстановления доступа к кошельку Яндекс.Деньги.

При использовании любых систем оплаты предупреждайте клиента, что комиссия за перевод денежных средств оплачивается клиентом самостоятельно, а не вычитается из вашего гонорара. Есть некоторые клиенты, которые вычитают комиссию из гонорара и по факту переводят вам меньше денег, чем вы договаривались. Доказывать что-либо клиенту бывает бесполезно, лучше заранее предупредить — комиссия за перевод оплачивается отдельно, и из кармана клиента. Фрилансер должен получить ровно столько, сколько стоит его работа, а не сумму за вычетом комиссии.

Про налоги и ИП

В данном разделе я расскажу про оформление деятельности фрилансера с точки зрения законодательства. Все указанные данные касаются России, где я живу. В дру-

гих странах могут быть свои особенности.

В России вы можете оформить свои отношения с клиентом несколькими способами:

1. **Договор подряда.** Может заключаться с вами как с физическим лицом, при этом вам может потребоваться самостоятельно уплачивать налоги с полученных доходов. Не самый удобный вариант.
2. **Временное оформление в штат.** В российском законодательстве уже есть понятие дистанционного работника, поэтому вы вполне можете числиться как штатный специалист, даже находясь дома. На практике мало кто из клиентов готов временно брать фрилансера в штат из-за высоких налогов и лишних заморочек с документами и бухгалтерией.
3. **Регистрация ИП.** Вы регистрируетесь как индивидуальный предприниматель, и клиент заключает с вами договор как с ИП. В России ИП может использовать упрощенную систему налогообложения, при которой не нужно вести полноценную бухгалтерию и сдавать много отчетов. Для фрилансеров самая удобная схема — это упрощенная система налогообложения с уплатой 6% от оборота (всех доходов, полученных от деятельности). Плюс к 6% вам потребуется платить фиксированные взносы в Пенсионный фонд, которые сильно меняются от года к году. На момент написания книги они были около 20 тыс. руб. в год + 1% от оборота свыше 300 тыс. руб. При этом платежи в Пенсионный фонд можно вычитать из 6% налога. Таким образом, режим для фрилансера — очень вы-

годный.

Если вы работаете с постоянными клиентами или систематически получаете доходы от фриланса, рекомендую регистрировать ИП. Это придает вам официальный статус, вы платите налоги, а значит, не нарушаете законы, и получаете дополнительные плюсы:

1. Ваши доходы как ИП могут учитываться банками при выдаче кредитов. Пригодится в случае оформления ипотеки или автокредита.
2. Взносы в Пенсионный фонд будут учитываться при оформлении будущей пенсии. Конечно, в молодости мало кто задумывается о пенсии, но лучше об этом позаботиться заранее.
3. Корпоративные клиенты предпочитают работать с фрилансерами официально, заключать договоры. Если у вас не будет ИП, вы можете не получить крупных заказов.
4. Вы перестаете считаться безработным с точки зрения государства и общества. Это важно, например, в случае оформления визы в некоторые страны.

Важная особенность ИП!

Обратите внимание, что ИП — это с точки зрения закона физическое лицо, которое получает право заниматься предпринимательской деятельностью. Поэтому по всем долгам ИП отвечает всем своим имуществом, в том числе и личным: квартирой, машиной и т.д. Таких проблем нет при регистрации ООО, там по долгам фирмы учре-

дители отвечают только имуществом фирмы. Но в ООО необходимо вести полноценную бухгалтерию, и налоговое бремя там выше.

Работа без оформления?

Можно ли работать без оформления? Такие вопросы мне часто присылают начинающие фрилансеры. Не исключая, что кто-то из фрилансеров никак не оформляет свою деятельность. Однако за подобные кульбиты законодательство предусматривает серьезные штрафы и санкции вплоть до уголовного преследования за незаконную предпринимательскую деятельность. Если вы намерены серьезно заниматься фрилансом — лучше оформить ИП и перейти на упрощенную систему налогообложения. От уплаты 6% вы точно не обеднеете, но снимете с себя многие риски.

Также начинающие фрилансеры часто спрашивают, есть ли какие-то суммы доходов, которые не облагаются налогами. Таких доходов нет. С точки зрения законодательства любые доходы подлежат налогообложению, даже 10 копеек.

Среди моих знакомых все, кто подрабатывает или получает доходы только от фриланса, оформили ИП и платят налоги.

Какой договор нельзя подписывать?

В данном разделе мы поговорим о договорах, которые вы заключаете с клиентами. В договорах есть множество

нюансов, которые должен знать фрилансер. Идеально для каждой услуги сделать типовой договор, показать его юристу и проверить на соответствие действующему законодательству и защиту ваших интересов как исполнителя. Не рекомендую брать и использовать без доработки договора, выложенные в Интернете — вы можете получить серьезные проблемы при таком подходе.

При заключении договора обязательно прописывайте:

- 1. Что заказывает клиент, какие работы или услуги, какой результат должен получить клиент.** Например, в качестве результата клиент должен получить 5 текстов общим объемом от 10 000 знаков с пробелами. Результат работы отправляется клиенту по электронной почте, в виде файлов .doc. Чем подробнее и конкретнее описан результат, объем работ и порядок передачи — тем лучше.
- 2. Стоимость работ и порядок оплаты.** Максимально подробно описывайте, в какие сроки клиент должен оплатить работу. Укажите, что если клиент не перечисляет предоплату, сроки выполнения проекта сдвигаются соразмерно задержке предоплаты. Иначе вы будете вынуждены, даже не получив денег, приступить к работе.
- 3. Фактом оплаты является зачисление денежных средств на расчетный счет исполнителя, т.е. на ваш счет.** Есть клиенты, которые отправляют вам платеж, показывают скан платежки, а потом в банке его отменяют или ошибаются в одном вашем реквизите — и платеж не проходит. А с вас требуют начать

работу, ведь платеж «отправлен», «в пути», «идет», а то, что платежа нет на вашем счете — это ваши проблемы, сами разбирайтесь. Обязательно пропишите в договоре: *ответственность за правильность реквизитов в платеже несет заказчик. Исполнитель приступает к работе после зачисления денежных средств на расчетный счет исполнителя.*

4. **Достоверность информации.** Обязательно пропишите, что клиент самостоятельно несет ответственность за достоверность информации, предоставляемой исполнителю (т.е. вам), размещенной на сайте заказчика и т.д.
5. **Порядок передачи авторских прав.** Пропишите в договоре, что право использовать результаты вашего труда переходит к клиенту только после полной оплаты вашей работы. Можете прописать ответственность за использование результатов вашего труда до полной оплаты. Это остудит некоторых клиентов, которые «кидают» фрилансеров и используют вашу работу, не оплачивая вам остаток по проекту.
6. **Добавление работы в портфолио.** Обязательно указывайте в договоре, что вы можете добавить работу, сделанную для клиента, в свое портфолио. Иначе у вас не будет законных оснований сделать это. Некоторые клиенты просят не добавлять работу в портфолио — смотрите по ситуации, настаивать на добавлении работы в портфолио или нет.
7. **Порядок внесения правок и утверждения результатов работы.** Обязательно пропишите, в какие

сроки клиент обязан утверждать промежуточные результаты работы, как он указывает, что утверждает промежуточные результаты (например, клиент обязан прислать информацию, что промежуточные результаты утверждены, по электронной почте. В идеальной ситуации с клиентом нужно подписывать акт, но это не всегда возможно). Пропишите в договоре, что если клиент не дает обратную связь в течение определенного числа дней, то работа считается автоматически принятой без возражений.

Для копирайтеров и дизайнеров рекомендую указывать количество и объем возможных правок в текстах, макетах, после чего работа считается автоматически принятой клиентом, если она отвечает требованиям Технического задания (ТЗ). Это убережет вас от ситуаций, когда клиент бесконечно вносит правки и начинает править уже то, что ранее согласовал.

- 8. Санкции за неисполнение обязательств.** Если в договоре есть какие-либо санкции, они должны распространяться и на заказчика, и на исполнителя. Не допускайте ситуации, когда клиент может наложить на вас санкции за срыв сроков, а сам не несет никакой ответственности за несвоевременное предоставление вам информации и задержки по оплате. В целом я бы не советовал подписывать договоры, несущие серьезные санкции для исполнителя, ведь ИП, как отмечал выше, отвечает по своим долгам всем своим имуществом. Лучше прописать в договоре упрощенный вариант его расторжения, который устроит обе

стороны, чтобы в случае, если клиента что-то не будет устраивать, завершить отношения без серьезных потерь для обеих сторон.

9. Гарантии. Очень внимательно относитесь к любым гарантиям, которые вы даете клиенту. Гарантируйте только то, что вы действительно можете гарантировать, например, своевременное выполнение работы. Если вы гарантируете качественное исполнение работы, то обязательно указывайте, что такое «качество» и как его измерить. В договоре не должно быть условий, позволяющих двояко их трактовать. Также не должно быть в договоре субъективных показателей, как эфемерное «качество» без конкретных показателей.

10. Форс-мажор и действия при форс-мажоре. К форс-мажорам относятся, например, стихийные бедствия. При их наступлении сроки исполнения обязательств должны сдвигаться на сроки форс-мажора.

Это далеко не все нюансы, которые необходимо учитывать в договорах. Ответственно подойдите к подготовке документов — договор больше нужен вам, чем клиенту, для защиты своих интересов. Не лишним будет показать ваши договора юристу, который проверит все условия документа на соответствие действующему законодательству. Стоит такая услуга не очень дорого — порядка 3 000—5 000 руб. за проверку одного договора, но уберет вас от многих проблем в будущем.

Глава 7. Как планировать рабочий день?

Фрилансеру важно самостоятельно организовывать рабочий процесс, ведь никто не будет говорить вам про приближающийся дедлайн. Вы — и исполнитель, и менеджер в одном лице. В данной главе я расскажу про собственные методики выстраивания эффективной работы.

Ритуалы

Ритуалы — это действия, которые вы выполняете перед каким-либо событием или для настройки на определенный процесс.

Ритуалы позволяют переключать себя на рабочее или не рабочее настроение. Например, в рабочий день я всегда варю себе кофе с утра, и организм сразу настраивается на работу. В выходной — никогда не пью кофе, чтобы не разрушить ритуал и эффект от него. После работы выхожу гулять — прогулка разгружает мозг и настраивает на отдых.

Некоторые фрилансеры имеют специальную одежду, в которой работают, и специальную — для отдыха. Переодеваясь в «рабочую» футболку, они настраиваются на выполнение задач, и наоборот. Это действительно работает и позволяет быстро перестраиваться на рабочий режим.

Распорядок дня

Выберите для работы ту часть дня, в которой вы наиболее продуктивны. Например, мне иногда больше нравится работать утром — и я встаю ни свет ни заря. Бывает наоборот — хочется работать вечерами и ночами, и режим меняется кардинально (днем сплю, вечером пишу). Но это скорее исключение. Обычно людям удобнее работать или утром, или во второй половине дня.

Очень важен четкий распорядок дня. Например, у меня он такой:

1. Встаю и пью кофе.
2. Стараюсь сделать зарядку, размяться. Это очень важно при сидячей работе. Дома у меня есть и гантели, и велотренажер, и плеер с большой коллекцией музыки, чтобы тренировки проходили весело. Но заставить себя систематически крутить педали пока не получаются.
3. Проверяю электронную почту и отвечаю на письма клиентов и коллег. Хорошим тоном является реакция на письма в течение суток, поэтому в выходные я тоже стараюсь проверить почту и ответить на срочные емейлы.
4. Выполняю несложные задачи, требующие минимум времени. Это позволяет разгрузить рабочий день от мелких дел и настроиться на серьезную работу.
5. Выполняю сложные задачи, требующие много времени и концентрации. Таких задач должно быть 1–2

на день, максимум — 3. Больше качественно не сделать.

6. Отвечаю на письма, которые поступили в течение дня.
7. Просматриваю профильные сайты, новости по работе, общаюсь с коллегами.
8. Иду отдыхать.

Если я вижу, что какая-то задача не идет, настрой не тот — откладываю ее, жду вдохновения. Это нормальный процесс. «Тупить» над тем, что не идет — не стоит, качественно не сделаете, а времени потратите вагон. Конечно, если задача срочная — приходится ее делать, при любом настрое.

Заведите себе [CRM-систему](#), в которую добавляйте все задачи по проектам клиентов. Это очень удобно для регулирования нагрузки и контроля важных дел. Не надейтесь на память — все записывайте. Только так вы ничего не забудете и вовремя закроете все задачи.

Выходные

Работать без выходных — нельзя. Это приводит к деградации креативной части мозга :) Конечно, при наличии заказов велик соблазн взять все и заработать «уйму денег». Но на практике такой подход приведет к быстрому истощению ваших сил и снижению качества работы. Начнете шаблонно мыслить.

Обычно я стараюсь выделять на отдых минимум два

дня в неделю, и работой в эти дни не заниматься. Хотя знаю людей, которые работают едва ли не семь дней в неделю и считают это нормальным.

Важны отпуска, хотя честно признаюсь — сам их устраиваю себе не каждый год. Но в идеале нужно ездить отдыхать 1—2 раза в год, и многие мои фрилансеры-коллеги так и делают :)

Может появиться ощущение, что, уехав в отпуск, вы потеряете клиентов, которым срочно потребуются сделать проект, или что-то еще случится. Не надо паниковать! Клиентов заранее предупреждаете об отпуске — они люди понимающие, тоже ездят отдыхать. Главное, еще раз — предупредить заранее, хотя бы за месяц. Далее — покупайте путевки и билеты. Все — от отпуска не отвертишься. Третье — берете в отпуск (на всякий случай) планшет и пару раз за отпуск проверяете почту (в отеле обычно есть бесплатный Wi-Fi, так что и за мобильный Интернет платить не придется). Кое-кто умудряется совмещать работу и отдых, поездки по всему миру — у меня это совмещается не очень, поэтому в отпуске стараюсь не работать. Но если у вас получится совмещать — никто против не будет.

Выходные проводите с семьей. Понятно, что хочется побольше проектов взять, побольше денег заработать. Но живете все равно один раз, всех денег в мире не получите — поэтому расслабляйтесь и уделяйте время семье. Им нужны ваше внимание и забота.

Семья и дом

В первое время вам могут мешать работать дома. Семья может не понимать, что вы не просто сидите за компьютером, а работаете. Объясните, что вы заняты и не можете отвлекаться. Как правило, вопросы исчезают, когда вы приносите домой первые заработанные на фрилансе деньги.

Рекомендую выделить тихое и укромное место для работы, где вас не будут отвлекать. Возможно, вы сможете выделить под кабинет отдельную комнату или уголок в комнате. Если дома шумно, можно надевать наушники и слушать музыку — мне это помогает концентрироваться на работе.

Есть фрилансеры, которые снимают офис или арендуют рабочее место в каком-либо офисе рядом с домом, чтобы им не мешали во время работы (например, если дома — маленькие дети), но при этом на дорогу не тратилось много времени. Есть еще коворкинги и антикафе, где можно работать. Но лично у меня не получается сосредоточиться, если рядом кто-то шумит. Возможно, у вас получится, и вы сможете работать в таких заведениях.

Не замыкайтесь!

Обязательно общайтесь, став фрилансером. Не избегайте реального общения с бывшими коллегами по офисной работе, друзьями, знакомыми. Есть фрилансеры, которые начинают проводить дома чуть ли не все вре-

мя, выходя только в магазин. Так можно и одичать. Советую, наоборот, как можно больше времени проводить вне дома, записаться в фитнес-центр, гулять, посещать интересные места, путешествовать. Доходы от фриланса позволят вам это сделать.

Виртуальное общение, конечно, тоже общение, но не полноценное. Поэтому не замыкайтесь и не становитесь отшельником, который слышит человеческие голоса исключительно по скайпу.

Вместо послесловия

Теперь вы знаете о фрилансе в десятки раз больше, чем я в начале своего пути. Вы не совершите сотни ошибок, которые пришлось совершить мне — но я об этом совсем не жалею, т.к. на моих ошибках вы сможете научиться, и переход на фриланс для вас пройдет быстрее и приятнее, чем для многих других.

Пробуйте, дерзайте — вы ничего не теряете, решив стать фрилансером, а приобрести можете многое. Во-первых, вы станете более уверенным в себе, в своих силах, откроете новые таланты. Помните, каждый человек — уникален, и имеет большие способности в какой-то сфере. Надо только ее найти! Во-вторых, вы сможете повысить свои доходы, если найдете интересную нишу и выгодных клиентов. В-третьих, займетесь интересным делом, в котором будете востребованным и ценным специалистом. В-четвертых, перестанете тратить время на дорогу и пробки, и начнете жить полноценной жизнью без будильников, суеты и прочих проблем.

Очень надеюсь, что фриланс станет для вас новым этапом в жизни, на котором вы реализуете свои способности на 100% независимо от жизненных обстоятельств.

Буду рад вашим отзывам, предложениям, комментариям. Пишите мне на адрес sergey.antropov@kadrof.ru. Спасибо, что прочитали мою книгу!

Приложения

В приложениях Вы найдете 2 бесплатных курса по освоению востребованных в Интернете профессий, каждая из которых может принести Вам от 30—40 тыс. руб. в месяц. Также в приложениях находятся ссылки на полезные материалы по фрилансу. Обязательно прочитайте все приведенные ниже статьи, чтобы получить большее представление об удаленной работе.

Приложение №1. Полезные образовательные сайты для фрилансеров

Kadrof.ru — один из старейших сайтов о фрилансе в Рунете. На сайте можно найти статьи для опытных фрилансеров и новичков, мастер-классы, вакансии.

[Клуб фрилансеров](#) (ВК) — одно из крупнейших сообществ фрилансеров во ВКонтакте. В Клубе можно получить бесплатные консультации по фрилансу, посмотреть вакансии. Здесь собрано много полезной информации.

[Клуб фрилансеров](#) (FB) — сообщество фрилансеров в социальной сети Facebook.

[Фриланс ТВ](#) — канал для фрилансеров на YouTube. На канале можно посмотреть полезные ролики о фрилансе, фишки и техники, ответы на вопросы подписчиков, интервью с фрилансерами. Задавайте в комментариях Ваши вопросы — на них постараются ответить.

[Kadrof.ru/work](https://kadrof.ru/work) — доска объявлений с вакансиями для фрилансеров.

[Биржи фриланса](#) — обзор популярных сервисов, где фрилансеры могут найти работу и получить проекты.

Приложение №2. Бесплатный курс по копирайтингу

Данный курс объединяет цикл статей, которые позволят освоить профессию копирайтера и успешно продавать свои тексты на биржах или напрямую заказчикам. Хороший копирайтер может зарабатывать в Интернете от 30—40 тыс. руб. и выше.

1. [Чем занимается копирайтер? Описание профессии](#)
2. [Осваиваем рерайтинг — что это такое и как делать?](#)
3. [Как писать тексты для сайтов?](#)
4. [Как писать статьи?](#)
5. [Как писать новости?](#)
6. [Как написать пресс-релиз?](#)
7. [Типичные ошибки копирайтеров](#)
8. [Сколько можно заработать на текстах?](#)
9. [Биржи для копирайтеров](#)

Приложение №3. Бесплатный курс по продвижению сайтов

Специалист по продвижению — крайне востребованная профессия в сети Интернет. Поскольку хороших специалистов еще мало, они могут рассчитывать на высокие заработки — от 40—50 тыс. руб. в месяц до 100 тыс. руб. в месяц и выше. Например, продвижение одного небольшого сайта у частного специалиста стоит от 10—15 тыс. руб. в месяц. При этом он может параллельно вести от 5 до 10 таких проектов.

Ниже представлен цикл статей, который даст базовые представления о работе SEO-специалиста и позволит продвигать небольшие проекты. Для освоения курса Вам желательно иметь базовые представления о работе с сайтами.

1. [Кто такой SEO-специалист и чем он занимается?](#)
2. [Словарь SEO-терминов: осваиваем терминологию](#)
3. [Что такое семантическое ядро сайта и как его составить?](#)
4. [Как узнать частоту поисковых запросов в Яндексе?](#)
5. [Типичные ошибки во внутренней оптимизации сайта](#)
6. [Оптимизация контента: как правильно сделать?](#)
7. [Как правильно заполнить тег TITLE?](#)
8. [Как правильно составить анкор-лист сайта?](#)

9. [Биржи ссылок: где можно разместить ссылки на сайт?](#)
10. [Безопасные стратегии продвижения в эпоху алгоритма Минусинск](#)
11. [PR на службе SEO: как привлекать ссылки со СМИ?](#)
12. [Фильтры поисковой системы Яндекс](#)
13. [Фильтры поисковой системы Google](#)
14. [Обзор лучших сервисов для съема позиций сайтов](#)
15. [Как написать в службу поддержки Яндекса?](#)
16. [Продвижение сайта услуг: описание процесса от А до Я](#)
17. [Где искать клиентов: обзор бирж фриланса](#)

Приложение №4. Технические требования к рабочему месту фрилансера

Чтобы заниматься фрилансом, не требуется супер-мощного компьютера или дорогого оборудования. Достаточно иметь следующие вещи:

1. **Любой компьютер или ноутбук**, мощности которого достаточно для выполнения работы. Как правило, даже самые дешевые модели компьютеров подходят для многих фрилансеров, исключая дизайнеров, специалистов по обработке видео, где требования к компьютеру повышаются
2. **Доступ в Интернет**. Рекомендую помимо основного доступа иметь резервный — на случай проблем с основным доступом. Например, у меня есть смартфон с функцией Wi-Fi роутера, и если выделенный Интернет перестает работать — я могу использовать на обычном компьютере мобильный Интернет со смартфона. Это позволяет закончить срочные проекты, пока не починят основной доступ.
3. **Резервный компьютер** на случай проблем с основным. Это может быть самый старый компьютер, который у вас есть — лишь бы включался и мог выходить в Интернет.
4. **Отдельный носитель для рабочей информации**. Флешка или внешний жесткий диск. Последний удобнее для работы, быстрее записывает информа-

цию, но стоит существенно дороже флешки.

5. **Резервная копия рабочих проектов.** Минимум раз в неделю делайте резервную копию всей рабочей информации на другой носитель, например, на вторую флешку. Это позволит избежать ситуации, когда основной носитель вышел из строя и вы потеряли всю рабочую информацию.
6. **Лицензионное ПО.** Многие программы сейчас можно купить по подписке, и они обходятся относительно недорого.
7. **Антивирус.** Стоимость антивируса 1 200—1 500 руб. за год использования — совсем немного за безопасность.
8. **Мобильный телефон с номером для клиентов.** Рекомендую заводить отдельный рабочий номер телефона, который можно давать клиентам. Это очень удобно, т.к. рабочий телефон можно включать по рабочим дням, а в выходные брать его с собой не обязательно. Соответственно, в выходные вы сможете полноценно отдыхать, а ночью вас не разбудит клиент с другого конца света, который решит позвонить вам, не обратив внимание на разницу в часовых поясах.

Нежелательно предоставлять доступ от рабочего компьютера другим членам семьи, особенно детям. Может кончиться печально для ваших рабочих проектов.

Как видите, ничего сверхъестественного для работы вам не потребуется. Скорее всего, большая часть «обо-

рудования» у вас уже есть.

Приложение №5. Памятка по финансовой грамотности

Фрилансер — практически бизнесмен, только без наемных сотрудников (а иногда и с сотрудниками). Бизнес — всегда риск, и нужно учитывать это, распоряжаясь своими финансами. Правила ниже помогут вам избежать многих финансовых трудностей:

- 1. Минимум 10% доходов откладываете «про запас».**
На практике экономия 10% доходов не скажется на уровне вашей жизни, зато за 1—2 года вы создадите резерв на случай перебоев с проектами, болезни (в жизни все бывает), переездов и прочих непредвиденных ситуаций.
- 2. Постарайтесь умеренно пользоваться кредитами,** т.к. нельзя рассчитывать на 100% стабильность доходов. Вдруг у клиентов случится кассовый разрыв и они задержат оплату?
- 3. Вкладывайте средства в свое образование и здоровье.** Эти два актива позволят зарабатывать больше.
- 4. Создавайте источники пассивных доходов,** которые приходят к вам с минимальным вашим участием. Например, сдача внаем квартиры — это пассивный доход. Получение процентов по вкладам — тоже пассивный доход. Поймите, что всегда зарабатывать на фрилансе вы не сможете в силу возраста или иных

причин — и к тому времени у вас должны быть стабильные источники пассивного заработка.

5. **Думайте о будущей пенсии.** Есть фрилансеры, которые планируют «не доживать до старости», но на практике люди доживают. Поэтому, если вы заранее не будете думать о пенсионном плане — можете получить проблемы в старости.
6. **Привлекайте юристов и бухгалтеров для решения юридических и налоговых вопросов.** Не будьте жадными, не экономьте на хороших специалистах в этих сферах.

Приложение №6. Фрилансеры шутят :)

Если эти анекдоты вызывают у вас искренний смех, значит, вы уже фрилансер до мозга костей! Если пока нет — значит, все самое интересное у вас еще впереди.

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

— Это вам, батенька, надо к фрилансерам!

Фрилансер — это сбежавший от барина офисный работник.

В школе узнали про текстовые биржи. Теперь школьники пишут сочинения на тему: «как установить пластиковые окна».

Говорите, только фрилансеры срывают сроки? У меня третий раз переносят включение горячей воды!

Переводчики очень любят переводы. Особенно денежные...

— Почему фрилансерам сложно продать семинары по продажам?

— Они сами кому хочешь и что хочешь продадут!

Скажите, ипотека для фрилансера — это кредит на жилую недвижимость или коммерческую?

- Сделать Яндекс за \$100 и 1 день?
- Сделать Google за \$200 и 2 дня?
- Разработать CMS за ночь?
- Не вопрос! Фрилансеры все могут!

У фрилансера бывает всего две проблемы:

Где найти заказ?

Зачем я подписался на этот геморрой?

Когда у фрилансера рождается ребенок, он регистрирует его на биржах... чтобы заранее прокачать аккаунт!

Удаленная работа — это не только приятно, но и круглосуточно.

**Вот и пошутили. Пора о серьезном.
Вперед, работать, клиенты ждут!**