

Наталья Реген
Роман Масленников

ФРИЛАНС: ПЕРЕЗАГРУЗКА

Пошаговое руководство
для удаленного сотрудника
по заработку от **200 000 руб** в месяц



Аннотация

Книга, которую Вы сейчас держите в руках – это Ваш путеводитель в мир больших заработков на фрилансе.

– Если Вы хотите использовать кризис себе на пользу...

– Если Вы мечтаете выжать максимум из фриланса, как направления Вашей деятельности, при этом уделяя работе 3–4, максимум 5 часов в день...

– Если вы хотите уделять достаточно времени семье, друзьям, своим близким и быть мобильным...

– Если Вам надоело офисное рабство, и Вы жаждете наконец-то расстаться с рабочим местом и раскладыванием пасьянса...

– Если Вы действительно хотите зарабатывать удаленно от 100 000 руб. и делать это легко и уверенно!

И прямо сейчас Ваша задача эту книгу приобрести, прочитать все, что в ней написано. Выполнить все задания, которые Вы в ней найдете.

И тогда Вы, наконец, добьетесь того денежного результата, к которому стремитесь, преодолеете финансовую планку и осуществите свои мечты.

Роман Масленников, Наталья Реген

Фриланс: перезагрузка. Пошаговое руководство для удаленного сотрудника по заработку от 200 000 руб. в месяц

*

Выражаю огромную благодарность за терпение, рекомендации и профессиональную поддержку в публикации этой книги эксперту Роману Масленникову и мотиватору Александру Белановскому.

Отдельное спасибо Андрею Парабеллуму, который помог мне осознать свои силы и найти потенциал для написания этой книги. Семинары и тренинги этого человека сопровождали меня в процессе ее написания.

Спасибо моим читателям и коллегам, которые любезно оставляли свои отзывы и давали конструктивные советы, а так же морально поддерживали меня.

*

Предисловие автора

Как превратить свою занятость на фрилансе в бизнес, приносящий стабильный полноценный доход?

Вероятнее всего, вас заинтересовал заголовок книги и вы решили познакомиться с ней поближе. Реально ли зарабатывать от 200 000 руб. и более на фрилансе в месяц? Вполне реально, владея определенными навыками и техниками работы.

Эта книга родилась в качестве выжимки из моего более чем 5-летнего опыта фрилансерской деятельности. От простого копирайтера к владелице нескольких собственных бизнесов в интернете путь был непрост. Набитые шишки, взлеты и падения, счастливые моменты и разочарования, желание все бросить и новые вершины.

Уверена, что вам знакомы как радостные, так и серые моменты фриланса. Я пишу эту книгу, чтобы вы предусмотрительно избежали моих ошибок, прокачали уровень своего мастерства в вашем направлении и вышли на большие доходы в своем фриланс-бизнесе.

Здесь не будет воды и голословия. Все, о чем вы будете читать, построено на личной практике. Технологии и алгоритмы выхода на уровень 100 000–200 000 руб. в месяц построены так, чтобы вы могли сразу же внедрять предлагаемые рекомендации.

Эта книга поможет вам стать не просто неизвестной машиной-исполнителем поставленных задач, с трудом вырывая задания на биржах фриланса и конкурируя с другими фрилансерами.

После внедрения всех приведенных инструкций вы станете фрилансером-экспертом, настоящим брендом, которого довольные счастливые клиенты будут рекомендовать друг другу.

Приступайте к чтению и в добрый путь!

Наталья Реген,

Владелица консалтинговой компании для
интернет-бизнесов «Regen Consult»,

Автор проекта по копирайтингу «Sell-text.Ru»,

Эксперт в интернет-маркетинге с европейским
опытом более 2 лет.

1. Что такое фриланс и кто может зарабатывать удаленно

Немного истории

Фриланс, как особый способ найма на работу, был впервые упомянут в романе Вальтера Скотта «Айвенго». Именно оттуда это понятие и стиль жизни берет свое начало.

Ранее фрилансерами называли свободных воинов, и оттуда это понятие дошло до наших дней. Конечно, сегодня оно концептуально отличается от упомянутого Вальтером Скоттом, и в него вкладывается несколько иной смысл. Но идея свободного выбора своего работодателя по прежнему остается фундаментом фриланса.

Фриланс именно в том формате, в котором нам это понятие знакомо сегодня, внедрил американец по имени Джек Нилз. В 1972 году он начал с того, что ввел понятие «телеработа».

Нилз ввел определение «удаленная работа» и доказал, что эффективность сотрудников в таком типе трудовых отношений может быть настолько же высокой, как и при обычном, традиционном найме.

При этом, работодатель не несет тех расходов, которые связаны с оффлайн работой. Не нужно иметь определенного помещения, не нужно тратить средства на создание условий труда, нет затрат на обеспечение работника орудиями труда и рабочим местом и т. д.

Кто же такие фрилансеры?

Фриланс объединяет в себе массу направлений и специальностей. Условно мы будем делить их на группы по направлениям:



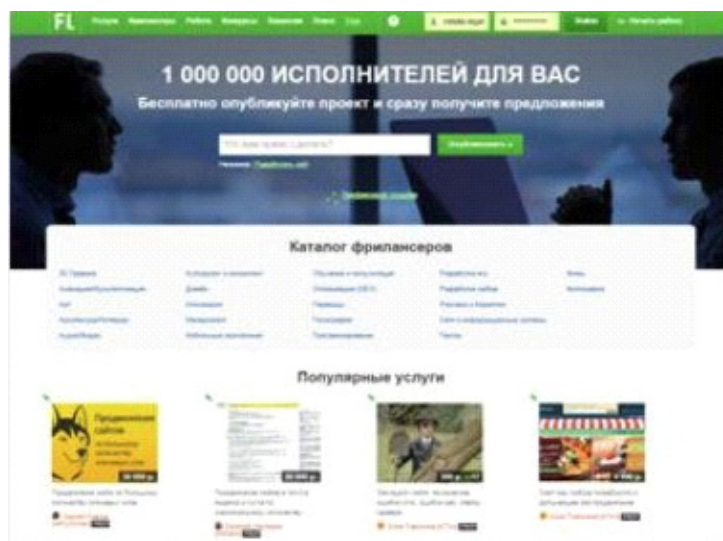
На рисунке представлены лишь ключевые направления, и это далеко не вся палитра фриланса. В общей сложности направлений более 100, и задача этой книги – дать вам стратегический план выхода на большие заработки на любом из направлений.

Фриланс на российском рынке

Фриланс как явление достаточно молод, а если говорить о российском рынке, то здесь он и вовсе в зачаточном состоянии. В России удаленная работа появилась в конце 90-х годов, но развитие его началось в начале 2000-х.

В конце 90-х наши соотечественники могли реализовать себя и зарабатывать только на западных биржах удаленной работы.

Позже появились сервисы free-lance.ru, work-zilla.ru и другие, которые были специально созданы под потребности фрилансеров рунета и работодателей, подбирающих исполнителей под проекты.



Сайт free-lance.ru



Сайт work-zilla.ru

Любая профессия и направление деятельности по традиции отмечаются особой датой в календаре. Профессия фрилансер в России имеет свой профессиональный праздник, который отмечают 14 мая.

То есть, фриланс выходит за рамки небольших подработок и становится социально признаваемым в обществе направлением деятельности. Развитие удаленной работы происходит очень быстрыми скачками. И моя задача – помочь вам всегда быть на шаг впереди конкурентов.

Не секрет, что в условиях жесточайшего финансового кризиса количество исполнителей сильно возрастет, и вам придется развиваться, чтобы получать достойных и платежеспособных клиентов.

Давайте посмотрим на состояние экономики в нашей стране. Мы видим, что назрело и продолжает расти ее кризисное состояние. Многие бизнесмены и руководители предприятий стараются сейчас сэкономить свои средства за счет увольнения работников и сокращения рабочих мест на своих предприятиях.

Переход к найму удаленных сотрудников на конкретные задачи поможет сильно сэкономить средства на страховые и социальные выплаты

этим работникам, на отчисления по больничным листам и т. д. Удаленный работник нанимается на выполнение определенной задачи, что очень экономит время руководителя.

Что касается удаленного сотрудника, ему тоже очень выгодна эта ситуация:

- фрилансер географически не привязан ни к какому определенному месту,
- может работать по своему собственному гибкому графику,
- может работать из любого места вне дома,
- может иметь несколько работодателей,
- может иметь как постоянных клиентов на свои услуги, так и находить новых.

Соответственно, рынок предложения удаленной работы в условиях кризиса будет расти. Из-за увольнений большинство людей будет искать такую работу в интернете, именно удаленно и как фрилансеры. Поэтому удаленный формат работы стал сегодня поистине трендом для обеих сторон.

В 2014 году в России было насчитано около 2 млн фрилансеров.

Показательным стало исследование НИИ Высшая Школа Экономики. Был проведен ряд опросов, что же привлекает людей на фрилансе на самом деле. И даже не зарплата была ключевым фактором перехода на удаленную работу.

Почти 80 % из всех опрошенных ответили, что не только зарплата привлекает в удаленной работе (в среднем около \$ 600-1000 в месяц). Ключевым фактором в принятии решения стала возможность самостоятельно управлять своим временем и планировать задачи так, как удобно. Именно финансовый и временной факторы играют ключевую роль в выборе фриланса как стиля жизни и работы.

Сейчас – лучшее время для становления и роста во фрилансе, иными

словами – «золотое время». Вы наверняка задаетесь вопросом, чего же ждать от этой книги и как она поможет развиваться в качестве удаленного сотрудника именно вам. Но прежде взгляните на существующие направления фриланса.

Почему я пишу эту книгу: пара слов о моих собственных результатах

Вы, наверное, задаетесь вопросом, почему я имею право говорить о фрилансе, писать эту книгу и рассказывать о том, как зарабатывать на фрилансе от 100 000 рублей в месяц?

Я пришла в сферу удаленного заработка копирайтером около 5 лет назад. Начинала с биржи фриланса ЕТХТ (написание статей на заказ и выставление их на продажу). Заработки не превышали планку 8 000 руб.

Затем пришло осознание, что нужно выходить на более денежные заказы: рассылки, продающие тексты, пакетные предложения по полной подготовке запусков, комплексные услуги по контент-маркетингу и так далее.

Постепенно формировался и оттачивался навык убеждения, ведения переговоров, работы с возражениями и с сомнениями клиента.

Формировалась серия отзывов, которые я просила оставлять по итогам работы со мной.



Затем я очень много училась у разных экспертов всевозможным направлениям бизнеса, чтобы лучше понимать потребности и задачи своих клиентов. Постепенно нарабатывала портфолио, создавала собственный сайт.

Поскольку я живу в Германии, владею английским языком и могу дотянуться до ряда западных экспертов в данной сфере, то обучение я проходила в том числе и на английском языке.

Своими учителями-наставниками с гордостью могу назвать Дена Кеннеди, Джефа Уолкера, Френка Керна, Эбена Пагана, Андрея Парабеллума и других экспертов мирового уровня, у которых я имела честь обучаться всему, что знаю и умею сейчас.

Через некоторое время я заметила, что мои клиенты рекомендуют меня другим людям, у которых есть потребности в подобных услугах. За это они получали скидку на свой следующий заказ. Таким образом, я настроила «сарафанное радио» и стала в своих кругах достаточно знаменита и популярна, как хороший исполнитель.

Работа с разными бизнесами дала мне понимание потребностей моих клиентов и осознание того, что все бизнес-модели работают по разным принципам. Так я смогла из простого фрилансера перерасти в интернет-маркетолога и консультанта, обучаясь на различных нишах.

Суммарно моим клиентам я помогла заработать более 14 567 000 руб. Точная цифра неизвестна, поскольку не все клиенты раскрывали мне свои финансовые показатели по итогам нашей работы. Постепенно меня стали приглашать на живые и онлайн конференции и мероприятия.

На данном этапе я владею полным арсеналом знаний и навыков по ряду ключевых направлений моих заказчиков:

- Оффлайн бизнес
- Онлайн бизнес
- Инфобизнес
- Консалтинг
- Коучинг
- Тренерская деятельность
- Бизнес в сфере услуг
- Организация мероприятий
- Продюсирование
- Интернет-магазины и т. д.

Вскоре я стала не просто выполнять ту работу, которая требовалась от меня, но начала также консультировать клиентов. Теперь я выдавала как результат работы не просто тексты или серии писем, но и рекомендации по улучшению проекта.

После прохождения ряда тренингов в проекте Андрея Парабеллума и

успешного финала, меня пригласили вести специализацию под названием «Копирайтинг: Практика» в проекте «Старт 2» по выводу своего бизнеса до первых 100 000 руб.

Именно здесь я смогла получить пошаговые методики и фишки продажи услуг, сильно адаптировав их под свое направление. Далее была шлифовка техник до блеска в других проектах Андрея – «Инфобизнес 1.0» и «Инфобизнес 2».

Таким образом, примерно за год я выстроила целую систему знаний и навыков по увеличению доходов на фрилансе, которые собрала воедино в этой книге и хочу передать вам.

У меня есть свой особенный алгоритм, который откристаллизовался и отшлифовался именно опытным путем и на практике моих клиентов.

Фриланс: перезагрузка будет наверняка вам очень полезна, потому что вы научитесь позиционировать себя правильно и более выигрышно, чем ваши конкуренты. А если вы только начинаете, то вам не придется долго сидеть в песочнице низких заработков.

Если вам интересен алгоритм получения таких результатов и мои технологии, тогда смело продолжайте читать эту книгу и внедрять полученные знания.

Ниже привожу несколько мнений о моей деятельности и об этой книге.

Отзывы о книге моих коллег, клиентов и учеников

Спасибо Наталье за замечательную книгу! Хотя я уже не новичок во фрилансе, но книгу прочитала на одном дыхании, представив себя новичком. Вспомнила себя по шагам, когда начинала эту деятельность. Удивительно, как в такую маленькую книгу автору удалось поместить такой объем информации! Очень понравилась простота изложения материала, уверена, каждому новичку вся информация будет полезной, и благодаря данной книге станет понятно, что и как нужно делать, как убрать

страхи и прочие сомнения.

На данный момент для меня очень актуальна глава 7 про масштабирование бизнеса. Занимаясь контекстной рекламой, я уже понимаю, что мне нужна команда, т. к. клиентов становится больше, а времени, как и у всех, всего 24 часа в сутки.

Главу 8, думаю, каждому нужно распечатать и повесить перед рабочим местом, как «чек-лист», и если что-то не получается или не успеваешь, то посмотреть – все ли советы применил(а). Также очень полезны и упражнения в книге, потому как именно упражнения позволяют нам задуматься и проанализировать свою деятельность.

Желаю всем читателям выйти на новый уровень доходов после прочтения данной книги и внедрения всех рекомендаций!

Алеся Чепелева

г. Москва

Специалист по контекстной рекламе

*

Здравствуйте, те, кто читает эту книгу!

Я Владимир Руков – комплексный копирайтер. И всегда пополняю копилку знаний различной литературой. Так вот книга “ФРИЛАНС:

ПЕРЕЗАГРУЗКА” помогла мне создать чек-лист для совершения ближайших планов и увеличения своего дохода на копирайтинге.

Кстати, вот 4 интересные и правдивые жизненные цитаты из книги Натальи Реген:

1. *“...даже под пальмой можно утомиться настолько, что затечет все тело”.*

2. *“Идеального порядка не стоит добиваться, так как фрилансерам добиться этого практически не возможно”.*

3. *“Чтобы работать эффективно и зарабатывать хорошие деньги нужно четко планировать ваш рабочий день, неукоснительно придерживаться этого плана и выполнять все действия пошагово и в срок”.*

4. *“Нужно давать вашему клиенту больше, чем та работа, за которую он заплатил”.*

Знаете, я обожаю книги в стиле «Бери и делай!» и правдивые книги. И эта одна из таких. Нет златых гор, наоборот рассказывается про удобный или комфортный для жизни труд фрилансера. Кстати, здесь даже есть упражнения и задания.

В этом руководстве Наталья рассказывает, как вывести работу фрилансера на серьезный уровень внутри души фрилансера. Простите за тавтологию. Все эти советы для того, чтобы не только работать профессионально, но и чувствовать себя экспертом, заботиться о родных и ощущать их признательность.

Если вы не ленивый «тюлень», тогда с помощью книги выявите, что

вам предлагать клиенту и в каком направлении себя развивать. Если вы ленивы, то книга даст хороший пендель, четкие методики и пути к увеличению заработка. Она научит из 24 часов лени выделить 4–5 для эффективной работы над собой и своим бизнесом.

Рекомендую это руководство копирайтерам и другим фрилансерам!

С уважением,

Комплексный копирайтер

Владимир Руков

*

Книга Натальи Реген попала мне в руки в ночь перед выпуском. Прочла на одном дыхании. Я работаю копирайтером 3-й год. Только несколько месяцев назад решилась на создание собственного сайта. Если бы такая книга мне попала в руки год назад, я бы сделала прорыв раньше.

Чем полезна книга для новичков?

Поможет определиться, что для вас работа фрилансера – доход или свой бизнес? Это важный критерий отношения к работе. От него зависит то, каким путем вы будете двигаться к цели. Наталья озвучивает проблемы, с которыми сталкивается копирайтер на начальном этапе работы и сразу понятно, что она тоже прошла через эти ступени. В книге можно найти не только профессиональные рекомендации, но и советы по самоорганизации. Ведь от того, как настроишь свою деятельность в самом начале, зависит результат в целом.

Что для себя откроет фрилансер, застрявший в рутине заказов?

Если у вас до сих пор нет сайта, команды единомышленников и вас совсем не знают как эксперта – смело используйте рекомендации автора. Это поможет вам выйти не только на новый профессиональный уровень, но и увеличить чеки заказов вдвое или втрое.

Сегодня в письме отвечала заказчику и вспомнила рекомендации Натальи по речевым алгоритмам. Переписала свой ответ снова. В результате получила от заказчика одну строчку: «Работа с возражениями проведена на 100 %:))»

В приложении книги можно найти пример договора с заказчиком и образец акта выполненных работ. Сам факт подписания договора уже отсеет недобросовестных заказчиков. А также чек-листы, которые пригодятся в повседневной работе копирайтера-фрилансера.

И самая главная польза в том, что Наташа открыта к сотрудничеству – все контакты есть в книге. Ей можно задать вопросы и получить обратную связь. Разве это не находка?

Оксана Гунько,

бизнес-копирайтер продающих текстов,

Ужгород



Леонид Рыжов

МЕГА ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ОТЗЫВ ДЛЯ НАТАЛЬИ РЕГЕН!

Дорогая, Наталья! Хочу выразить Вам огромнейшую благодарность за вашу консультацию для моего инфопродукта. Благодаря вашей консультации, я наконец-то понял почему у меня так долго не было продаж. А ведь все довольно просто, у меня было ряд ошибок, о которых я просто не знал(исходя из своего немногочисленного опыта), но применив Ваши рекомендации дело стремительно пошло в гору. Спасибо Вам огромное, Вы даете действительно работающие методики и очень ценные советы. Желаю успехов в Вашем любимом деле.



Админ Веб-Студии

Наталья, только что с Вашего вебинара. Остался очень доволен Вашим стилем подачи материала. И понятно, и интересно, и голос приятный :) Отличный спикер, и высокий эксперт! Рекомендую. Спасибо!

Меня зовут Бойко Ольга, в копирайтинге я около полутора лет. Однако, серьезная профессиональная деятельность продолжается на протяжении полу года. Как и у любого новичка, в процессе работы возникают вопросы и некоторые трудности, помочь решить которые, могут только профессионалы своего дела, каким и является Наталья.

На консультации мы разобрали мой план перехода к желаемому заработку. В легкой и доступной форме обсудили все детали и тонкости профессии. Наталья дала мне прекрасные практические советы и рассказала о новых трендах на рынке копирайтинга. Я и не предполагала о важности этих вещей!

В будущем я планирую продолжить сотрудничество с Натальей, пройти индивидуальное обучение. На сегодняшний день ставлю перед собой задачи по выполнению составленного нами плана. Я благодарю Наталью за прекрасную, насыщенную, приятную консультацию и желаю дальнейших успехов на поприще копирайтинга!



Валентина Иванова

Вчера в 21:41

[Закреть](#)

Наталья! Я в восхищении от того, что успела сделать за 4 часа под Вашим руководством! То, что собиралась и откладывала несколько месяцев подряд из-за незнания сегодня сделала на "раз"! Спасибо большое за такую ценную информацию. Сегодня написала текст к главной странице и доделала страницу о себе. Наконец-то "осенило", как показать свою экспертность... Поняла, какая информация на моем сайте лишняя, а какой не хватает. Буду теперь кромсать свой сайт и переделывать под клиентов. Спасибо за тренинг! А еще Вы - очень "сиятельная", легкая, с Вами хочется общаться и общаться! удачи вам!



Online

Елена Усачёва

Наталья, огромное вам спасибо за столько работающей информации - и все это в рамках одного вебинара. если внедрить хотя бы 50% из предложенного вами уже будет существенное увеличение продаж, я в этом уверена, т.к. некоторые фишки уже в моем интернет магазине и уже работают. Всем рекомендую сотрудничать с Натальей, кто хочет добиться результатов, Наталья дает много практического и работающего материала. Главное - делать. Наталья, отдельное вам спасибо за щедрость и позитивный настрой на занятии, вы заряжаете желанием дальше двигаться. Вам удачи, побольше интересных проектов и благодарных клиентов!



Юлия

★ 22.09.14

Наталья, не могу не написать! Я в восторге от вашей специализации. Бросила все дела (а их просто нескончаемое множество!) и бегу делать домашнее задание (руки чешутся!). Все потому, что зарядилась. Потому что появилось желание, и , главное, понимание ЧТО делать. Ваша заслуга))))

Я постоянно сталкиваюсь в проблемой - что писать, как писать, как лучше преподнести информацию клиенту или ученику. Как море знаний в голове сузить до "смачной" выдержки сути вопроса?! Что написать на сайте? Как подготовить правильно коммерческое предложение клиенту или партнеру?

После ваших занятий все встает на свои места. Очень полезный контент, и четкая инструкция к действию. СПАСИБО! Вы прирожденный учитель - приятная, отзывчивая, даете много полезной информации. Отдельное спасибо за быструю обратную связь, которой обычно так не хватает.

Я буду рекомендовать вас своим клиентам и ученикам! До встречи на следующем занятии.

С уважением,

Юлия Шмидт

Владелица свадебного агентства Wedding-tour (www.wedding-tour.eu)
и бизнес-коуч по свадебному бизнесу

и ваша ученица в Старте 2 :)

Чего вам ожидать от этой книги?

Эта книга – не волшебная таблетка, оговорим это сразу. Поэтому если вы не готовы действовать – вам не стоит тратить время попусту и полезнее будет вступить в очередную битву на бирже фриланса. Если же вы уже выросли из песочницы и чувствуете потребность в росте, тогда книга поможет вам выйти на новый прорывный уровень.

Вы получите тактики по накачиванию фрилансерской мышцы и секретные стратегии выхода на большие заработки.

Книга раскрывает следующие темы:

- Как правильно и дорого продавать свои услуги на биржах фриланса
- Как выделиться из общей массы
- Как и где искать дорогих заказчиков
- Как правильно презентовать свои услуги
- Как работать с клиентской базой
- Какие бывают ниши и как с ними работать
- Как сильно повысить цены за счет авторской техники «Точечный прицел»
- Как совершать продажу и допродажу
- Как вести переговоры в скайпе и по телефону
- Когда и как правильно рассылать коммерческие предложения
- Как сделать продающее портфолио и куда его разместить

- Как все успевать и как вести несколько проектов параллельно
- Как превратиться из простого фрилансера в бизнес-консультанта

Эта книга – не просто очередная теория, это пошаговый алгоритм: бери и делай. Выполняйте эти простые шаги, прежде чем перейти к следующей главе, и получайте результаты.

Задача книги – не просто дать теорию в ваши руки, но довести вас до определенного результата и уровня мастерства. Как вы наверняка замечали, книг по фрилансу практически не существует, а самих фрилансеров только по официальной версии на территории России порядка 2 млн. Книги только по копирайтингу или только по веб-дизайну, увы, пока не обучали продажам фриланс-услуг, и являются скорее навыковыми. У нас же с вами работа целиком и полностью вращается вокруг денег.

Моя задача – научить вас продавать именно ваши услуги, как фрилансера, какое бы направление вы для себя не выбрали: будь то копирайтинг, веб-дизайн, услуги бухгалтера на удаленке и т. д.

При чтении книги обязательно делайте себе пометки, выписывайте идеи на бумагу и ставьте сроки на внедрение в свою деятельность. Это не развлекательная книга, и лишь от ваших непосредственных действий зависит результат.

В приложении вы найдете мой подарок для вас – пошаговую программу роста фрилансера. Используйте ее для четкого понимания стратегии увеличения доходов.

Попытайтесь сделать из своей жизни что-то красивое, достойное, то, что позволит вашим детям гордиться вами и то, что позволит вам, наконец, освободиться от оков офисного рабства и нищенского существования.

Я вам в этом с удовольствием помогу.

Ну что же, встретимся на следующей странице.

Поехали!

Удачи Вам.

Ваша

Наталья Реген

www.richfreelance.ru

www.sell-text.ru

2. Камни преткновения: 7 ключевых проблем начинающего фрилансера

Многие думают, что фриланс – это лежак под пальмой, коктейль и медитация на проплывающие облака. Ну и для четкости образа – ноутбук на коленках.

Хотите узнать правду?

На самом деле фриланс, по крайней мере, на первоначальной его стадии – это очень тяжелая работа. Нужно «пахать», и это не шутка. Какую бы вы ни избрали профессию удаленного заработка, вам придется тяжело и много работать, чтобы заработать репутацию.

Сразу снимите розовые очки, а затем продолжайте чтение. В этой главе мы посмотрим, как можно избежать самых значительных ошибок и не пострадать от собственных иллюзий, что на вас сами по себе свалятся 50 000–100 000 рублей.

С какими же проблемами сталкиваются новички чаще всего и как перейти из «новичков» в «профи»?

Проблема № 1. Вам не доверяют выполнение заказа



Это довольно распространенная проблема. Написав на бирже фриланса или на каких-то сайтах, порталах, возможно даже в прямой переписке делая предложение потенциальному заказчику, фрилансер так и

не получает ответа. Тут обычно возникают такие вопросы:

- Что, собственно, не так?
- Где слабое место в предложении?
- Что нужно доработать в своих обращениях, в своих комментариях к заказам?
- Почему вам не доверяют?

Иногда вам просто отказывают, отклоняют как кандидата на выполнение заказа, ничего при этом не объясняя и не спрашивая. Так как причина отказа вам не известна, вы не понимаете, что нужно исправить и подкорректировать.

Обратной связи нет никакой, и вы продолжаете совершать те же ошибки. Результат продолжает оставаться негативным. У новичка, как правило, нет или почти нет качественных отзывов, кейсов и результатов, которые можно показать потенциальному клиенту.

Проблема № 2. Нет портфолио



Как убедить заказчика выбрать вас в качестве исполнителя, не имея портфолио? Вам кажется, что вы обладаете достаточным количеством знаний и навыков, которые можно применить в проекте заказчика.

И тут заказчик просит показать ваше портфолио, но показать вам совершенно нечего. Руководствуясь логикой, заказчик в 99 % случаев отдаст проект другому исполнителю. Но если вы будете действовать в сложившейся ситуации правильно, то наверняка получите желанный заказ.

Сделайте самый простой сайт-визитку или одностраничник (можно сделать даже на конструкторах) и разместите на него свои работы. Если работ пока нет – найдите интересные вам проекты на биржах фриланса и выполните их «в стол». У вас сразу же будет материал, который можно будет предъявить заказчику. Так вы будете чувствовать себя гораздо увереннее, а портфолио, как инструмент убеждения, уже будет в наличии.

Проблема № 3. Конкуренция и ценовой демпинг



Так как на биржах очень много исполнителей, многие новички чувствуют себя предельно неуверенно. Вы теряетесь, что и кому написать, как ответить, чтобы выбрали вас, а не конкурента. И чаще всего, в плане конкурентных преимуществ как новичку похвастаться вам особенно нечем.

На самом деле конкуренция очень высока. Особенно трудно конкурировать с продвинутыми специалистами, которые уже несколько лет на рынке фриланса. Если у вас нет достаточно опыта, то о какой конкурентоспособности может идти речь? А опыт и профессионализм нарабатываются не за один день.

Неумение работать с заказчиком и выстраивать с ним отношения тоже влияет на то, сколько вы будете зарабатывать.

Проблема № 4. Очень низкая оплата работы



Вы точно знаете, что работаете за копейки. И хотя вы новичок, вам все же хочется выйти на определенный уровень дохода, чтобы этот уровень не был таким низким, а составил достойную цифру, которая может считаться принципиально интересной, скажем 30 000 рублей в месяц, а не те 5-7-10 тысяч, которые есть сейчас.

Вы не можете полноценно и правильно продавать себя дорого. То есть, вы боитесь повысить свой ценник. Вы работаете за маленькие суммы, и, как правило, такие заказчики приходят и уходят, поэтому стабильности в ваших доходах нет никакой.

Вы чувствуете себя очень неловко, вы откровенно стесняетесь, когда ведете переговоры с заказчиком, когда нужно убедить и настоять на каком-то вашем предложении.

Вы чувствуете неловкость, потому что не уверены в себе, не уверены в качестве предоставляемой вами услуги, именно поэтому возникает страх и стеснение. Заказчик это чувствует, даже если он вас не видит, а только слышит в скайпе, более того, он это чувствует, даже если вы просто пишете это ему о своем предложении на бирже фриланса.

Естественно, проблема добросовестных заказчиков – это очень острая и актуальная проблема.

Как сделать так, чтобы вам гарантированно заплатили за ваш труд? К сожалению, случаи мошенничества в интернете не редкость.

Чтобы не случилось так, что вы сдали выполненный заказ, а вам не проводят оплату, и вы остаетесь без заказа, без денег, время потрачено, ресурсы вложены, а результат нулевой, нужно правильно выстраивать денежные отношения с заказчиками.

Проблема № 5. Нестабильность



В первую очередь это касается доходов. А также вас волнует нестабильность того, что вы, как специалист, будете востребованы и завтра и послезавтра... Очень много людей приходят в сферу фриланса, поэтому, конечно же, существует конкуренция, и вы будете чувствовать неуверенность.

На начальном этапе это, в какой-то степени, нормально. Но если эту нестабильность вы чувствуете на протяжении долгого периода времени, и, стараясь не подавать вида окружающим, вы, тем не менее, внутренне беспокоитесь по этому поводу, напрягаетесь и чувствуете себя неловко и некомфортно, то такое состояние будет очень сильно подавлять вашу мотивацию. Поэтому очень многие фрилансеры на начальном этапе, не выдержав именно этой проблемы, покидают данную сферу деятельности.

Проблема № 6. Где научиться большим заработкам на фрилансе



Существует множество тематических курсов, например по веб-дизайну, по копирайтингу. Однако нет именно такого направления, где фрилансеров учат строить свой собственный бизнес, увеличивать свои собственные продажи, где учат, как правильно продавать себя и свои услуги.

Так, создается информационный вакуум, когда вы вроде бы много чего знаете по своему профилю, по своему направлению, но не знаете, как это

применить конкретно к своему бизнесу в удаленной работе.

Проблема № 7. Реакция близких и общественности



Это неочевидная, но очень неприятная проблема. Когда ваши родные, близкие, ваше окружение не понимают, чем вы там таким занимаетесь в интернете, куда уходит ваше время и внимание.

Конечно же, они не одобряют ваши начинания, потому что не могут увидеть быстрых результатов. Порой их высказывания по этому поводу довольно резкие и негативные. И, естественно, у вас это вызывает так называемую фрустрацию, то есть такие же негативные эмоции.

В обществе сложилось мнение, по крайней мере, у большинства его членов, что настоящая работа – это когда ты ходишь батрачить с 8 утра до 6 вечера. И даже если такая работа тебя не удовлетворяет, то по общественным стандартам нужно выполнять только такую функцию и никакую другую нельзя назвать работой.

А тут, ты сидишь дома, и говоришь, что ты работаешь? А если еще вы уволились с традиционной работы ради фриланса, то это вызывает общественное непонимание и неприятие, которое очень сильно подавляет вашу мотивацию, особенно на старте.

Таковы основные типичные проблемы, с которыми сталкиваются новички.

Практическое задание

Запишите ниже те проблемы, которые вас сильнее всего беспокоят и с которыми вы столкнулись на старте. Их осознание поможет вам быстро

найти в этой книге возможные способы решения.

3. Как пробить свою финансовую планку. Большие заработки для продвинутых фрилансеров

У фрилансеров, находящихся на ступеньку выше своих коллег-новичков, часто проблем с получением заказов чуть меньше. На данном этапе вы, скорее всего, уже почувствовали, что, сколько бы заказов вы не брали, ваш временной ресурс сильно ограничен. Как следствие, ограниченным становится и ваш доход.

В этом разделе книги вы получите пошаговый план выхода на новый уровень доходов, но прежде давайте разберемся, что же такое финансовый стеклянный потолок фрилансера?

Что такое финансовый потолок?

Финансовый потолок возникает тогда, когда доход фрилансера упирается в некоторую сумму, и человек не может или не знает, что делать дальше, как дальше быть, чтобы сдвинуться с этой «мертвой» точки.

Новички на фрилансе сбивают цену до копеечного минимума. Они готовы работать по более низким расценкам, и это очень радует заказчика. Ваши предложения на подобном фоне выглядят гораздо менее привлекательно.

Вам кажется, что вы делаете очень и очень много, но так и не получается выйти на уровень дохода более 30 000-50 000 руб. Часто для этого не хватает понимания, как изменить ситуацию, и стратегического подхода к изменению вашей ценовой политики.

Вы смотрите красивые картинки в интернете как кто-то работает в гамаке под пальмой, бросая камешки в океан и вдохновляясь шумом

прибоя. Но почему же вы, такой же фрилансер, пашете как папа Карло, разгребаете завалы и не можете зарабатывать столько, сколько вам хочется?

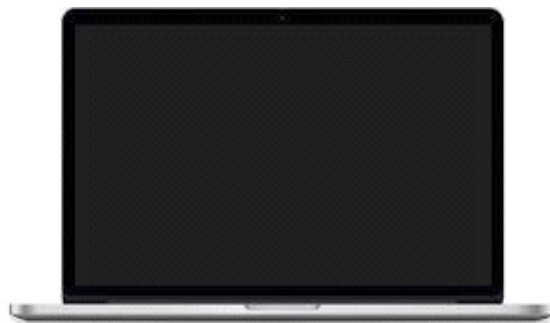
С такой сложностью приходится сталкиваться удаленным работникам, которые уже не новички и определенное время работают на рынке удаленных услуг. У вас уже есть определенный рейтинг, отзывы, кейсы, наработано портфолио. Но почему-то денег больше не становится. Как поступать в такой ситуации и повышать свою ценность, а вместе с ней и суммы чеков?

Первое, с чего вам следует начать – доработать свое портфолио.

Ваше портфолио

Портфолио фрилансера – самый мощный инструмент убеждения заказчика в вашем опыте, навыках и знаниях. Однако у большинства фрилансеров, даже у тех, кто давно работает в этой сфере, либо маленькое, либо однобокое портфолио.

Часто у фрилансера просто не хватает времени или желания заниматься оформлением портфолио и его описанием. К сожалению, это большая критическая ошибка.



Чтобы сделать качественное портфолио, выполните следующие шаги:

- Если у вас еще нет работ, найдите интересные задания на биржах фриланса и сделайте их самостоятельно без оплаты
- Если у вас уже есть представление о тех клиентах, с кем вам было бы интересно работать – предложите сделать за отзыв
- Если у вас есть знакомые бизнесмены – предложите им свои услуги
- Если у вас уже есть работы, но они по каким-то причинам до сих пор не оформлены, сделайте это сегодня же, выделив 2–3 часа времени
- Если у вас уже есть портфолио, постарайтесь сделать его более разнообразным и интересным для просмотра. Напишите к каждой работе небольшую презентацию (Какая стояла задача? Как вы помогли клиенту с ней справиться? Что особенного было в этом проекте? Сколько длилось выполнение работы? Как отозвался заказчик о вашей работе?)

Какое у вас портфолио, такие люди и будут к вам ходить. Тексты, сайты, реклама, дизайн, которые вы делаете, – все должно отражать ваш уровень и результат для клиента, который вы дадите.

Добавьте портфолио на свои аккаунты на биржах фриланса, в социальных сетях. Сделайте свой собственный сайт-визитку. Разместите портфолио на специальном лендинге, сделанном для этой задачи.

Создание личного бренда фрилансера

Как построить личный бренд и сделать так, чтобы заказчики сами выстраивались к вам в очередь и рекомендовали коллегам и знакомым?

Хотя вы и работаете более профессионально, но на этом уровне, как правило, еще нет личного бренда. То есть о вас еще не говорят как о профессионале. Не передают информацию о вас из уст в уста. Заказчики

еще не рекомендуют вас друг другу.



У вас нет еще личного, узнаваемого бренда. Да вы особо и не заморачиваетесь по этому поводу. Какой там еще личный бренд? Есть биржи, я на них нормально зарабатываю и этого мне вполне достаточно. Это и есть самая распространенная ошибка фрилансера, который вышел на средний уровень дохода, примерно 30 000 рублей, и эта ошибка может стоить вам увеличения ваших доходов

Может быть и другой вариант. Вы уже прошли обучение своему направлению работы. Вы научились у различных экспертов определенным навыкам, прошли курсы, имеете сертификаты, но никто не учил вас, как правильно позиционировать себя, как правильно продавать себя, как продвигать себя именно как удаленного сотрудника.

Чтобы сформировать свой личный бренд, вам нужны **отзывы от заказчиков**.

То есть, вы просите заказчика дать вам отзыв о вашей работе, просите поставить вам баллы в рейтинг, если это биржа, просите оставить

комментарий к вашей работе. А заказчик пишет: «спасибо, все было хорошо».

А ведь хотелось совсем не этой сухой фразы, хотелось реальных кейсов, реальных показателей. Например, после написания серии писем, вам хочется знать, сколько заказов, сколько продаж она принесла. Но вы не знаете, как попросить эту информацию у заказчика, что сказать или написать, чтобы вам не отказали.

Продажа заказчику комплексных услуг

Дело в том, что вы не делаете заказчику комплексных предложений. Казалось бы, вы видите, что можно поправить на сайте заказчика, как можно улучшить ту ситуацию, в которой он находится, возможно, с точки зрения бухгалтерской или юридической стороны что-то изменить, но вы не знаете, как предлагать свои услуги и как правильно их продавать, не «впаривать», а именно продавать комплексно. Так как же это лучше сделать?

Например, если клиент пришел к вам просто за дизайном баннера, как продать ему еще дизайн сайта, создание корпоративного стиля, маркетинг кит и еще много чего. Как его в этом убеждать и как показать ему все это с точки зрения его выгод?

«Мне нужен такой заказчик, чтобы он один покрывал мой доход, который я хочу получать в месяц, или максимум 2–3 заказчика». Такой запрос очень часто встречается и это не случайно, потому что проблема действительно существенная. На биржах фриланса не всегда можно поймать дорогой заказ. О том, как выходить напрямую на заказчиков, что им писать, как делать предложения, обо всем этом вы узнаете в книге и сможете удовлетворить свой запрос.

Общение с заказчиком напрямую

Вы не знаете, как себя презентовать, если выходите на заказчика напрямую, минуя биржи. На биржах все понятно, заказчик приходит к вам сам. А когда нашел подходящий сайт и точно знаешь, что перед тобой владелец бизнеса, которому нужны твои услуги, вот тут и возникают вопросы:

- Что ему говорить?
- Как себя позиционировать?
- Что рассказывать?
- Что показывать?
- Как его заинтересовать и убедить, что ваши услуги ему действительно нужны и принесут пользу?

Эти вопросы легко решаются при помощи скриптов – специальных речевых модулей, которые содержат отработку всех возможных возражений клиента.

Юридические аспекты фриланса

Страх нелегальности удаленной работы, страх ее нестабильности возникает потому, что у вас нет больничных, у вас нет фактически выходных, у вас нет страховки, то есть, у вас нет тех необходимых социальных преимуществ, которые есть у всех наемных работников.



Очень часто фрилансеры работают без оформления ИП. Для того, чтобы перевести свой бизнес в легальную сферу, в сферу закона, в сферу честных заработков, я вам очень рекомендую зарегистрировать ИП и платить налоги по упрощенной системе налогообложения.

Вы платите всего 6 % или 15 % от ваших доходов, при этом вы платите также социальные отчисления. Вы постоянно знаете, что какой бы доход вы не получили, вы работаете в рамках законодательства. Это очень существенный плюс в предпринимательскую карму.

Скажу честно: зарегистрировав ИП, гораздо серьезнее начинаешь относиться к своему бизнесу, ко всем бизнес процессам. То есть фриланс перестает быть просто игрой, фриланс становится уже серьезной деятельностью, которая приносит стабильный доход.

Вы же из зарплаты, если работали на наемной работе, платили 13 % налога? А здесь та же самая ситуация, только налога вы платите меньше. Воспринимайте эти 6 % как гарантию безопасности вашей стабильности, и никто не сможет предъявить вам никаких претензий.

Образец договора на оказание услуг и акта сдачи-приемки работ,

которые вы можете подготовить для заказчика, вы найдете в приложении 1 и приложении 2 в конце книги.

4. Социальные сложности фриланса

Нехватка времени на близких и друзей

Если на начальном этапе близкие и друзья пилили вас за то, что вы непонятно чем занимаетесь, то уже на данном этапе, когда они увидели, что вы действительно можете зарабатывать деньги в интернете, что оттуда есть доход, и это неплохой ресурс для того, чтобы вообще зарабатывать, создается немножко иная ситуация. Близкие начинают на вас обижаться за то, что у вас не хватает времени поиграть с ребенком, пообщаться с женой или мужем, сходить в кино, встретиться с друзьями или с родственниками.

Все ваше свободное время распланировано только на вашу работу, на вашу основную деятельность. Соответственно получается прогиб в сторону работы и нехватка времени на близких и друзей.

Как с этим быть? Что с этим делать? Как с этим работать? Об этом я тоже расскажу вам в рамках этой книги. Не только расскажу, но и дам пошаговые методики, как наладить этот процесс, как выстроить эту систему и как сделать все это гармонично и красиво.

Невысокий престиж Вашей профессии

Вы уже зарабатываете достаточно, у некоторых из вас зарплата на данном этапе становится гораздо выше, чем в среднем по рынку, например, у офисных сотрудников в вашем городе, если вы живете где-то в регионах. Но, тем не менее, престиж этой работы почему-то невысок.

У нас есть определенные стандарты мышления, стандарты восприятия в нашем обществе того, что называется «престижная работа». Ты должен

пахать в офисе, тогда ты уважаемый человек с «престижной» профессией. Поэтому вы тоже заикливайтесь на том, что о вас говорят другие, и очень часто это вас демотивирует.

Вопрос карьерного роста

Это ключевая проблема, с которой сталкиваются фрилансеры, находящиеся на более высоком, но все же недостаточно высоком уровне.

Дело в том, что вам хочется расти, хочется развиваться, вам хочется уйти с бирж фриланса, вам необходимо выходить на более достойные заработки, выходить на новый уровень. Как это сделать и что для этого нужно, какие ключевые факторы нужно при этом принимать во внимание?

К решению этого вопроса необходимо подойти с определенной технологией, которую я тоже вам дам в рамках этой книги. Вы получите специальную методику, с помощью которой сможете все это быстро и хорошо внедрить, получив гораздо больший доход за более короткие сроки.

Физическая деградация

Эта проблема не имеет особо прямого отношения к фрилансу, но это очень сильно влияет на вашу продуктивность. Почему многие фрилансеры чувствуют усталость, нет мотивации, нет сил, подавленность?

Не верьте красивым картинкам под пальмами, которые вам показывают, потому что даже под пальмой можно утомиться настолько, что затечет все тело. Физическая деградация – это когда мы своей пятой точкой буквально прирастаем к стулу, а ногами вырастаем в пол.

Этого нужно избегать, с этим нужно бороться, тем самым поднимая свою мотивацию. В этой книге я расскажу о тонкостях, как не терять энергию, особенно когда у вас в работе большое количество заказов.

Социофобия

Вы становитесь более замкнутым в силу специфики удаленной работы. На этом уровне у вас появляется большое количество новых заказов, большое количество общения в сети, от которого вы иногда очень сильно устаете. Происходит подмена личного общения общением с заказчиками и коллегами в сети. Таким образом, у вас начинает развиваться такой синдром, как социофобия – замкнутость, подавленность, неуверенность в себе, страх публичных выступлений. Так бывает, когда мы переходим на новый уровень, а для этого много времени проводим в виртуальном мире.

5. Один счастливый день из жизни профессионального фрилансера

В этой главе я покажу вам несколько картинок счастливой, обеспеченной, свободной жизни, которой можно достичь с помощью фриланса. Используя закономерности и определенную технологию ведения своего бизнеса в удаленной работе, вы сможете жить так, как мечтали.

Если посмотреть в историю и современность, как люди приходят к успеху, есть 3 варианта:

- легко,
- сложно,
- случайно.

На фрилансе легко получается только тогда, когда вы занимаетесь работой, которая приносит вам радость и удовольствие. Если это ваше призвание, то вам не составит труда просидеть 12 часов за компьютером, работать ночью, и вы даже сможете делать эту работу бесплатно. Поэтому и успеха вы достигнете сравнительно легко, не напрягаясь.

Есть сложный тернистый путь достижения мечты. Это путь, когда нужно преодолеть большое количество препятствий, когда постоянно случаются события, которые мешают и задерживают продвижение к результату. Нужно пройти и использовать огромное количество попыток, чтобы понять, что это действительно тот путь, который приведет вас к вашим вершинам. Таким путем двигалась я и таким путем 75 % людей достигают успеха в своей деятельности.

Есть ситуации, когда люди приходят во фриланс случайно, поэтому и результат, может быть, достигнут случайно. А дальнейшее развитие событий зависит от тех решений, которые примет сам человек.

Как выглядит идеальный день фрилансера

Вот так выглядит один счастливый день фрилансера, который уже достиг определенных результатов в своем бизнесе.

Представьте себе, что вам наконец-то не нужно больше тащиться в офис на работу. Что у вас есть заказчики, которые вместе с вами заинтересованы продвигать ваш проект, так как это их прибыль и успех одновременно. Заказчики, с которыми вам легко, приятно, интересно вместе выполнять работу, которые не доставляют забот и проблем.

Представьте себе, что клиенты к вам приходят по «сарафанному радио», то есть вас им рекомендуют. Вам не нужно прилагать невероятные усилия для того, чтобы находить новых клиентов. Этот процесс налажен. Вам нужно лишь правильно задействовать механизмы работы с этими клиентами.

Причем рекомендуют вас положительно со всех сторон, как надежного и порядочного исполнителя, как профессионала, результаты работы которого приносят заказчикам прибыль, помогают им зарабатывать.

Соответственно, ваш имидж повышается в глазах новых клиентов, по сравнению с тем образом, который у вас есть при работе на биржах фриланса. Скажем так, на биржах вообще нет особого образа. Но если использовать технологии и критерии построения бизнеса, которые я дам вам в этой книге, то вы сможете перестроить ваш бизнес и достигнете этих результатов и многого другого.

Представьте себе, что у вас решены все материальные и нематериальные задачи. Это произойдет, когда вы станете экспертом, когда вас будут узнавать и вы станете востребованным специалистом, когда ваша работа действительно будет приносить хорошие результаты клиентам. Вы испытаете приятное чувство успеха и почувствуете уважение ваших коллег и заказчиков.

Тренерская деятельность

Есть еще одна сторона успеха – возможность обучать других людей стать более успешными. Поделившись полученными знаниями и наработанными умениями, вы сможете начать зарабатывать и в этом секторе интернет предпринимательства. Однако, это возможно только тогда, когда вам действительно есть чем поделиться, есть чему научить, есть свои результаты, которые можно показать в качестве примера.

Есть еще одна нематериальная сторона жизни, которая принесет вам моральное удовольствие и спокойствие. Когда вы покажете результаты от внедрения всех технологий в этой книге, добьетесь успеха и начнете хорошо зарабатывать, то ваши близкие смогут вами гордиться и уважать ваш труд. Ведь в начале этого пути могут быть непонимание и неприятие ваших решений, так как нет быстрых результатов и больших доходов.

Поездки и свободный график

Занимаясь удаленной работой, вы сами себе можете устанавливать правила и график работы. У вас не будет начальников, которые командовали бы вами – вы сами себе станете начальником. Для некоторых людей это, на самом деле, является желанной мечтой – иметь свой, пусть маленький, но все-таки бизнес. Как в книге «12 стульев»: пусть небольшой, но свой свечной заводик.

Работая удаленно, вы также можете позволить себе в любое время поехать за границу, работать из любой точки земного шара, просыпаться тогда, когда вам хочется, проводить свой досуг так, как вы считаете нужным, планировать рабочий день по своему собственному графику. Когда люди работают сами на себя, то в их жизни возникает своеобразный баланс. То есть, уже нет такого перекоса, когда нужно ходить на работу с 8 утра и до 8 вечера, а на семью времени уже совсем не остается.

Если, например, вы молодая мама, то вы можете уделять своему ребенку достаточно времени и при этом зарабатывать неплохие деньги, уделяя работе 4–5 часов в день, без отрыва от своего дома, от своего ребенка. Это, конечно, не очень много, но и не так мало. Вы находитесь со своим ребенком и при этом можете не ограничивать ни себя, ни ребенка в каких-то потребностях. Можете покупать то, что вы хотите, гулять там, где вы хотите и столько, сколько вы хотите. Это, на самом деле, радость и счастье для любой матери.

Все это станет возможным для вас, если вы будете рассматривать фриланс как собственный бизнес. Впрочем, можно также использовать удаленную работу, как дополнительный источник дохода. Здесь также можно добиться результатов, но этот процесс займет немного больше времени.

Еще одним преимуществом фриланса является тот факт, что у вас появляется круг единомышленников и друзей. Это люди, которые делают то же, что и вы, которым интересно то, чем занимаетесь вы. Они поддерживают ваше увлечение фрилансом и гордятся вашими достижениями в этой сфере и тем, что общаются с вами как с профессионалом.

6. Быстрая эволюция фрилансера

Эта глава посвящается тому, как быстро увеличить свои доходы и усилить свои результаты. Чтобы быстро взлететь, нужны определенные ресурсы.

Как должно выглядеть рабочее место фрилансера?

Самый первый ресурс – это ваше рабочее место. Нужно четко определить и зафиксировать место, где вы будете работать, где вы сможете хранить какие-то заметки, где у вас будет стоять ноутбук, где вы сможете расположить книги и всевозможные вспомогательные материалы, необходимые для выполнения работы. Если этого не сделать, то работать вам будет гораздо сложнее, концентрация внимания будет гораздо ниже и, естественно, доход от этого тоже будет страдать.

На вашем столе должен быть максимально возможный порядок. Каждая вещь должна иметь свое четко обозначенное место. Идеального порядка не стоит добиваться, так как фрилансерам добиться этого практически невозможно. Порядок на столе поможет вам сконцентрироваться на работе. На столе всегда должны быть: ноутбук, ручка, бумага для записей. Советую использовать стандартные листы А4. На этих листах очень удобно делать заметки при общении с клиентами, а потом подшивать их в специальную папку именно в те разделы, которые вы ведете по клиентам.

Эти заметки и комментарии вы будете писать от руки при общении с клиентами через скайп, так как барабанить по клавишам во время разговора с заказчиком, по меньшей мере, некрасиво.

Если вы привыкли писать в обычной тетради, то можете делать заметки и таким образом. Только найти информацию в тетради будет

гораздо сложнее, чем, если вы поместите лист с информацией в специально отведенные для этого разделы папки.

Еще одна рекомендация от профессионала. На вашем столе обязательно должен быть стакан воды. Вода, как вы знаете, чистая вода без газа, без добавок, очень помогает работать вашему головному мозгу. Человек на 70 % состоит из воды, а мозг – это 85 % жидкости. Поэтому чтобы поддерживать свой мозг в тонусе, чтобы вы были в состоянии постоянной наполненности энергией, вам обязательно нужно пить обычную, чистую, прохладную воду. То есть нужно, чтобы вода была не теплой, не холодной, а прохладной. Чтобы она могла вас освежить, дать вам силы, зарядить вас энергией.

Если вы предпочитаете воду с газом, то ничего предосудительного в этом нет. Но я рекомендую все же, чистую прохладную воду. В день человеку нужно выпивать не менее двух литров воды. А люди, которые работают умственно, просто обязаны давать клеткам головного мозга живительную влагу.

Можно провести эксперимент: в течение месяца применяйте это правило и вы заметите, что работать вы будете гораздо эффективнее. Это небольшое отступление поможет увеличить вашу личную эффективность в несколько раз, и, как следствие, увеличит ваши финансовые результаты. Для большей эффективности работы нужно обращать внимание как на внутренние, так и на внешние ее условия.

Географическая свобода

Первое условие повышения ваших заработков в том, что вы не привязаны географически ни к каким определенным рамкам и условиям. Место, где вы проживаете, не влияет на место расположения заказчика. Если вы нашли клиента на свои услуги в Москве, Петербурге или другом крупном городе, то и цена на услугу будет из категории столичных расценок. Поэтому вы можете увеличивать свою прибыль от таких заказов.

Одним из важнейших внешних условий для эффективной работы во фрилансе является качество интернет соединения. Вам постоянно нужно быть на связи с клиентами, иметь доступ к всевозможным вспомогательным программам, иметь возможность работать с несколькими программами одновременно. Именно для этого интернет у вас должен быть скоростной.

Еще одно условие эффективной работы, приносящей большие доходы – это мощный, современный ноутбук или стационарный компьютер. Это ваш инструмент, от которого зависит, какой доход и за какой период вы получите. На компьютере должны быть установлены все основные программы для работы по вашему профилю. Автокад, дрим вивер, фотошоп, офис или ворд – все эти программы должны быть на вашем компьютере.

Есть также внутренние условия, которые могут помочь вам быстрее добиться намеченных результатов.

Какие внутренние ресурсы нужно использовать, чтобы начать разгоняться? Как мотивировать себя на достижение определенных результатов? На что обратить внимание в повседневной работе, чтобы добиться успеха?

Сейчас я расскажу вам о том, как включить первую передачу на вашем автомобиле, который примчит вас к намеченной цели.

Преодолеваем внутреннюю неуверенность в себе

Итак, для того, чтобы стартовать, нужно перебороть главную проблему – внутреннюю неуверенность в себе. Она основывается на том, что вы не уверены, что сможете дать тот результат, о котором заявляете.

Неуверенность в своих силах приводит к тому, что многие из вас так и просиживают на биржах фриланса и боятся выйти напрямую на заказчика. Именно непосредственное, живое общение с клиентами принесет вам

желанные результаты.

Прямой выход на заказчиков

Первое правило успеха и больших доходов состоит в том, что вам нужно искать клиентов не на биржах фриланса. Нужно их находить в других местах. Дальше я расскажу, где и каким образом это можно делать. А сейчас вы можете фиксировать какие-то идеи по этому поводу.

Прямой выход на заказчика значительно повысит ваши доходы. Можно воспользоваться различными вариантами для поиска, например, это может быть участие в тренингах, форумы и массовые обсуждения определенной темы, поиск через социальные сети. Вариантов просто огромное количество, там, где есть люди в интернете, там есть и ваши потенциальные клиенты, нужно только уметь правильно их уведомить о своих услугах.

Также для поиска заказчика можно воспользоваться аудитом сайтов. Выбираем сайт подходящей тематики и предлагаем администраторам услуги по улучшению его работы, увеличению количества просмотров и, соответственно, увеличению покупателей после внедрения наших услуг.

Можно просмотреть лендинги и предложить их владельцам свои услуги по доработке, улучшению функций и усилению продающего эффекта от страницы с помощью ваших услуг.

Это будет первый шаг на пути к усилению вашей внутренней экспертности. Вы сможете побороть внутренний страх, перестанете бояться выхода на прямых заказчиков, перестанете бояться контактировать с людьми напрямую. Конечно, работа на биржах в какой-то мере защищает вас. Но ведь бизнес это всегда своего рода риск. Поэтому нужно рисковать, и вы обязательно победите.

Кстати есть способ зарабатывать больше и на биржах

фриланса. Секрет в том, что нужно писать правильное обращение к клиентам, правильно отвечать на их запрос.

Очень важно, чтобы ваш ответ попал под запрос клиента. А для этого нужно уделить время для изучения технического задания. Можно уже в ответе предложить клиенту какое-то решение или план выполнения задания. Этот факт выделит вас из огромной массы других исполнителей.

Клиент поймет, что вы уже на начальной стадии вкладываетесь в проект и приносите реальную пользу не за деньги, а потому, что вам интересно поучаствовать и помочь. Дальше можно выводить заказчика на голосовой контакт в скайп. И уже на этом этапе, с помощью методов и инструментов убеждения делаете ему продажу своей услуги, а по возможности продаете пакетное предложение своих услуг.

Вот как раз создание пакетных предложений – это еще один шаг по увеличению вашего чека, ваших доходов. Многие просто упускают этот момент. Создание из одного запроса целого пакета услуг, которые вы можете оказать заказчику, позволяет вам получить гораздо больший доход всего с одного клиента.

Также это помогает выстроить отношения с человеком, обеспечивает вас заказами на определенный срок и дает возможность планировать свою работу на ближайший месяц или два.

Очень важный фактор для усиления вашей эффективности, вашей значимости в глазах заказчика – ваше портфолио. Нужно уделить этому вопросу больше времени, так как создание портфолио, так же как создание сайта-визитки, создание вашего профессионального сайта – это неотъемлемая часть работы в интернете. Без этих инструментов делать во фрилансе нечего, оказывать услуги не имеет смысла. Когда у вас есть сайт, вы можете, как минимум, в два раза поднять свои чеки.

Итак, подведем итог сказанного:

- нужно оборудовать свою деятельность определенными ресурсами;
- прокачать внутреннюю экспертность;

- прокачать внешнюю экспертизу.

А дальше необходимо только усилить то, что у вас есть, то есть фактически масштабироваться.

7. Масштабирование фриланс-бизнеса

Масштабирование – сравнительно длительный процесс. Здесь вы можете начать выстраивать свою команду. Если объединить силы нескольких фрилансеров, например веб-дизайнера, копирайтера и верстальщика, то можно создать большой, целостный проект по созданию лендингов или сайтов.

Это принесет ощутимые результаты для каждого члена команды. Вы создаете продукт и нанимаете человека, который будет отвечать за продажу этого продукта. По сути это уже готовая веб студия, которая может оказывать целый комплекс, целый ряд разнообразных услуг. И вы уже будете выступать в роли контролера, в роли владельца целого предприятия. Это один из сценариев развития вашего бизнеса.

Когда вы внедрите в свою деятельность те быстрые пилули, о которых шла речь выше, вы будете эволюционировать в своем развитии как удаленный сотрудник и сможете уже на первых порах увидеть значительные результаты.

Вы научитесь выделять прямые услуги, которые оказываете, и дополнительные к ним услуги, которые нужны вашему клиенту. Такая объединенная услуга принесет больше выгоды клиенту, а соответственно будет стоить намного дороже.

Чтобы больше зарабатывать, нужно больше знать, больше уметь, больше делать, чем вы делали раньше. Для этого нужно развиваться в том виде деятельности, который вы избрали. Нужно читать специальную литературу, посещать тематические тренинги, то есть расти и совершенствоваться.

Это позволит вам, во-первых, качественно позиционировать свои

услуги, во-вторых, отстраиваться от конкурентов своим мастерством и профессионализмом, в-третьих, правильно предлагать свои услуги, то есть дорого их продавать.

К тому же тренинги, которые посещаете вы, также посещают люди, зачастую заинтересованные именно в ваших услугах, это ваши потенциальные клиенты.

Чтобы ускорить достижение и планомерно продвигаться к намеченным результатам, нужно организовывать свой рабочий процесс.

Нужно планировать свой рабочий день так, чтобы у вас было время на выполнение заданий, на поиск новых заказов, на самообразование. Очень часто, работая удаленно в интернете, мы тратим свое время на общение в социальных сетях, на обсуждение каких-то тем на форумах и в чатах.

Это отнимает время и силы, которые необходимо направлять на развитие вашего бизнеса. Чтобы работать эффективно и зарабатывать хорошие деньги нужно четко планировать ваш рабочий день, неукоснительно придерживаться этого плана и выполнять все действия пошагово и в срок.

Также очень важной составляющей успеха является учет доходов от вашей деятельности. И четкий учет клиентов. Вам необходимо понимание того, какой заказ был выполнен, и на какую сумму, когда был выполнен этот заказ, и когда произошла его оплата, какой средний чек у вас на сегодняшний день. Если вы не владеете этими показателями, то в принципе нечего улучшать, не к чему стремиться. Не зная точно, сколько вы зарабатываете сейчас, вы просто не имеете физической возможности работать над улучшением показателей, над развитием своего бизнеса.

8. ТОП-80 советов для быстрого внедрения, которые помогут увеличить чеки

Новичкам: как начать с нуля

1. Сделать портфолио.
2. Определиться с направлением и компетенциями.
3. Сделать аккаунты на всех возможных биржах фриланса.
4. Определиться, будете ли вы заниматься подработкой или полной занятостью на фрилансе.
5. Подобрать несколько отзывов от прежних клиентов.
6. Подобрать курс обучения по усилению ваших профильных навыков.
7. Разместить портфолио и сертификаты на своих аккаунтах.
8. Сделать пару работ бесплатно – за отзыв. Фишка – если клиенту понравится – попросите его оплатить работу.
9. Продумайте ваш стратегический план выхода на заработок первых 50 000 рублей.
10. Начните писать отклики на проекты в количестве минимум 10 штук в день.

Продвинутым: как вырасти быстро и безболезненно

1. Внедряйте прямой выход на потенциальных заказчиков.
2. Займитесь построением команды.
3. Создайте свой собственный сайт или лендинг.
4. Отфильтруйте тех клиентов, которые уже принесли вам большой доход. Отправьте им специальное предложение.
5. Постройте линейку ваших услуг от дорогих к более дешевым.
6. Создайте несколько услуг, которые вы будете делать «под ключ».
7. Показывайте клиенту ценность вместо цены в процессе переговоров.
8. Узаконьте ваш фриланс-бизнес: откройте ИП.
9. Создайте скрипты переговоров с клиентами и учитесь пользоваться ими на переговорах в скайпе.
10. Просите клиентов рекомендовать вас другим за % или скидку.

Как и у кого правильно обучаться?

1. Обучайтесь продажам и продвижению своих услуг только у практиков.
2. Посмотрите результаты и отзывы на того или иного тренера, и вам сразу станет понятно, стоит ли выбирать у него обучение.
3. Самая лучшая инвестиция в кризис, которую вы можете сделать – это инвестиция в себя и свой рост. Помните об этом, выбирая обучение.
4. Читайте книги по продажам: от продажи услуг до товаров и всевозможных хитростей продаж. Это поможет вам лучше продавать свои услуги и не бояться делать это.

5. Обучайтесь навыкам продаж любого рода, в том числе и телефонным продажам.

Технические советы для работы с заказчиками

1. Постройте свой бренд при помощи социальных сетей: поставьте ссылку на свой сайт, разместите работы и свое профессиональное фото.

2. Вас должно быть много и вы должны быть везде. Так ваш бренд будет стремительно развиваться и становиться популярным.

3. У вас должен быть сайт-визитка специалиста, или как минимум лендинг, с которого можно сделать заказ.

4. У вас должны быть подключены все возможные системы оплаты.

5. Для текущей работы над проектами используйте Evernote и Google Docs.

6. Ваш ноутбук должен быть качественным и в то же время компактным, чтобы его всегда можно было взять под мышку и отправиться поработать в любимый ресторан.

7. Даже если вы живете в лесу, обеспечьте себя бесперебойным интернетом.

8. Хороший микрофон для общения с клиентами по скайпу – это must have.

9. На рабочем столе – ноутбук, обязательно вода, чистый лист бумаги и карандаш для быстрых идей и заметок.

10. Чистота и порядок вокруг – тут без комментариев.

11. Планирование своих проектов и своего дня.

12. Разбивка ваших проектов на небольшие задачи.

13. Постоянное поддержание контакта с клиентом для того, чтобы сообщить ему статус заказа.

14. Постоянно спрашивайте у клиента его комментарии по текущему статусу работы.

15. Найдите способ получать конструктивную обратную связь от коллег по вашим проектам. Критика не всегда приятна, но помогает сильнее прокачать навыки и усилить их.

Как планировать время

1. Оплату берите не за часы и знаки, а за конечный продукт и результат.

2. Враг многих фрилансеров – перфекционизм, но часто выполненная даже на 80 % работа уже сильно удовлетворит заказчика. Даже если нужны будут доработки, сделать их будет быстрее и проще.

3. Пишите списки задач заранее.

4. Пользуйтесь диаграммой Ганта, чтобы вести несколько проектов параллельно.

5. Используйте таск-менеджеры для быстрой ориентации и разбрасывания задач по определенным дням.

6. Заранее предупреждайте клиента о ваших отъездах и отсутствии.

7. Ставьте себе ограничение по времени на выполнение тех или иных задач.

8. Всегда время для созвона назначайте четко, например: «Я смогу уделить вам время с 20:00 до 20:15». Так вы четко ставите рамку, давая

понять клиенту, что ваше время ограничено.

9. Планируйте сначала отдых, и только после этого рабочие часы. В противном случае отдых у вас никогда не состоится.

10. Сдавайте заказы вовремя и учитесь планировать время на их выполнение.

Темная сторона фриланса: что делать, если вы не справились с заказом

1. Честно признайтесь заказчику, что не укладываетесь в сроки. Говорите правду – как минимум, только она достойна уважения.

2. Если вы совсем не успеваете – срочно ищите подрядчиков и просите их помочь за определенную плату.

3. Всегда в договоре оставляйте за собой право не возвращать предоплату, поскольку вы уже сделали работу.

4. Если работа не соответствует техническому заданию, вы обязаны ее доделать до результата.

5. Если работа сделана и заказчик требует внести корректировки в техническое задание – вы это делаете только за дополнительную плату.

6. Если заказчик остался недоволен вашей работой, сделайте максимум для исправления ситуации. Большой плюс для вашего авторитета и экспертизы, если каждому конкретному человеку вы дадите результат.

7. Если вы пропустили срок сдачи заказа, постарайтесь проанализировать объективно, почему так случилось и что вам помешало: ваш внутренний тормоз или какие-то внешние условия.

8. После сорванного заказа клиент скорее всего не вернется к вам за следующим заказом. Это зависит исключительно от того, как вы подойдете

к решению вопроса.

12 типичных ошибок фрилансеров, которые тормозят вас на пути к большим доходам

1. Нет понимания, чего вы хотите достичь.
2. Вы стараетесь быть многоруким и многоногим вместо того, чтобы максимально сузиться и поднять цены за счет узкой специализации.
3. Вы пренебрегаете продвижением через социальные сети и недооцениваете их.
4. Вы не созваниваетесь с клиентами и по прежнему стараетесь получать заказы только с бирж.
5. У вас нет своего сайта-визитки, на котором расположено портфолио, прайс, информация о вас и прочая важная информация.
6. В вашем портфолио представлены все имеющиеся работы. Вы стараетесь брать количеством вместо качества.
7. Вы не делаете допродаж клиенту и панически боитесь продавать.
8. Вы постоянно грешите срывами сроков.
9. У вас не проработана ценовая политика и нет четкой линейки предложений.
10. У вас нет команды и вы все делаете сами.
11. У вас нет дополнительных квалификаций.
12. Вы не партнерите с другими исполнителями.

«Сборная солянка» советов фрилансеру

1. Остерегайтесь давать гарантии, если у вас нет никаких показателей и цифр из бизнесов ваших клиентов.
2. Для быстрой раскрутки вашего бизнеса наймите хорошего продавца ваших услуг, который будет работать за процент от продаж.
3. Мотивация и самоконтроль – то, чего постоянно не хватает. Постарайтесь найти 2–3 коллег и собираться вместе для обсуждения задач и постановки целей. Общественное обязательство способно сильно продвинуть вас вперед.
4. Поставьте финансовые цели и распишите на бумаге, как вы к ним будете двигаться. Определите, зачем вам фриланс и в чем ваша миссия. Айфон и новая машина – это не миссия. Ваши планы и видение своей жизни должны быть более глобальными.
5. Постарайтесь найти в квартире удобное место для работы, причем неважно, где. Главное, чтобы вам не мешали и вы могли сконцентрироваться на своей работе.
6. Разбивайте проекты на задачи и работайте попеременно над каждой, тогда будет разнообразие и вы не заскучаете.
7. Найдите бизнесы, которые вам интересны и напишите прямое предложение о работе с вами.
8. Делайте аудиты и видеоразборы проектов бесплатно, привлекая клиентов бесплатно на свои услуги.
9. Подумайте и запишите максимально полный и развернутый список своих услуг. Разместите его на своем сайте-визитке.
10. На вашем сайте должен быть прайс, кейсы и отзывы клиентов, их логотипы.

9. Быстрый заработок на фрилансе для «продвинутых»

«Мы в состоянии оплатить максимум 300 рублей за разработку макета для нашего журнала. Если вы согласны с нами сотрудничать, то у нас есть еще более выгодное предложение – мы даем вам в работу все макеты выпуска, но уже по 200 рублей за макет. Оптом, так сказать, дешевле.»

Запрашивайте у заказчика KPI до и после работы

KPIs (Key Performance Indicators), или ключевые показатели эффективности, которые помогут вам лучше понять бизнес клиента.

Например, если вы делаете на заказ лендинги, то вам нужно узнать у вашего клиента:

- какое количество людей в день к ним заходит с рекламы, либо сколько они планируют посетителей в день;
- какие показатели заявок у него были до вашей работы, и насколько он планирует их увеличить;
- какая конверсия была у клиента на старом лендинге, и какую он хочет получить на новом.

Если вы копирайтер, то этот показатель является одним из ключевых. Например, если вы переделываете клиенту рассылку, меняете в письмах определенные параметры, перерабатываете продающий текст – вам обязательно нужно знать процент конверсии, который был у клиента до вашей работы.

Пример директолога Юлии:

Клиент заказал контекстную рекламу. Трафик должен направляться на одностраничный сайт. Юлии удалось добиться отличного CTR (Click Through Rate) – так называемого показателя кликабельности объявлений. Но вот заказов почему-то не было. Заказчик был недоволен и стал обвинять исполнителя в некачественной работе.

После тестирований одностраничника выяснилось, что дело не в плохом трафике, а в том, что лендинг сделан некачественно и попросту неубедителен. Следовательно, пришедшие на страницу посетители просто не понимали, почему им стоит сделать заказ именно здесь.

Отсюда следует, что еще до старта работы вам нужно знать процент открываемости писем, процент кликабельности по ссылкам, процент конверсии лендинга и т. д.

Невозможно прийти к какому-то результату не зная, с чего вы начинаете и что нужно улучшить. Выяснение текущей ситуации – это неотъемлемый элемент взаимодействия с заказчиком для того, чтобы получить определенный, планируемый результат.

На этом этапе мы руководствуемся данными, которые нам предоставляет клиент: процентные показатели, клики, переходы помогут вам составить полную маркетинговую картину проекта и более четко выполнить стоящую перед вами задачу.

Запрашивайте у клиента отзывы о вашей работе

На чем бы вы ни специализировались в удаленной работе, вам

обязательно нужно запрашивать отзывы о своей работе у ваших клиентов и составлять кейсы.

Кейсы – это описание того, насколько ваша работа помогла увеличить продажи того или иного продукта и заработать больше денег. Любой положительный результат должен быть описан в кейсах и подтвержден скриншотами: увеличение числа кликов, заявок, переходов и т. д.

Вам нужно это делать обязательно, чтобы вы могли убедить в своем профессионализме других клиентов. При наличии подобных кейсов вы легко сможете убедить потенциальных заказчиков весомыми аргументами и проверенными результатами.

Запустите «сарафанное радио»

«Сарафанное радио» или работа по рекомендациям очень помогает «продвинутым» фрилансерам добиваться еще лучших результатов. В моей практике сложилось так, что последние полтора года около 80 % всех моих заказчиков приходят благодаря рекомендациям.

Для того, чтобы запустить «сарафанное радио», вам просто нужно просить своих клиентов, чтобы они советовали вас своим коллегам. После того, как вы проделали свою работу, сдали ее, и клиент получил результат, обратитесь к нему с просьбой рекомендовать вас как надежного специалиста. В знак благодарности можно предложить ему скидку на последующий заказ.

Просто задайте следующий вопрос: «Иван, скажите, кому еще из ваших коллег могли бы потребоваться подобные услуги?». Возможно это коллеги, партнеры и иногда даже родственники вашего заказчика.

Такое предложение может быть интересно не только вам, но и самому человеку, который будет вас рекомендовать. Для вас – это новые клиенты, новые контакты, новые заказы. А выгода вашего клиента может состоять либо в получении будущей скидки, либо в получении процента от

заключенной сделки. Таким образом, ваш клиент рекомендует вас и за это получает разного рода бонусы и благодарности.

«Сарафанное радио» – это механизм, который начинает работать только после достижения определенного уровня вашего мастерства. Внезапно это не произойдет. Вас не будут просто так рекомендовать, если вы не будете просить людей об этом. Нужно очень сильно постараться и произвести неизгладимое впечатление на клиента, чтобы он по своей воле порекомендовал вас своим знакомым.

Поэтому мы с вами научимся подключать специальную двухшаговую технику продажи ваших услуг.

Используйте двухшаговые продажи

Если вы уже не новичок и используете для продвижения своей услуги такие способы как:

- таргетинговая реклама,
- реклама в социальных сетях,
- ремаркетинг,
- контекстная реклама
- выступление на мероприятиях и конференциях,

то вам обязательно нужно использовать метод двухшаговой продажи.

Двухшаговые продажи означают, что на входе вы даете какой-то бесплатный продукт или что-то совсем недорогое. То есть, предоставляете клиентам небольшую услугу, после которой можно закрыть сделку на более дорогой продукт. Задача этого шага – дать клиенту «попробовать на

зуб» вашу услугу.

Бесплатными продуктами могут быть:

- аудит сайта
- консультация клиента о том, как можно выстроить его воронку продаж
- обсуждение или анализ текущего продающего текста
- предварительное обсуждение задач, которые будут перед вами стоять и методов, которые вы будете применять для их решения

Предлагая клиенту на входе бесплатную услугу, а также выполняя эту услугу качественно и в срок, вы привлекаете его для дальнейшего сотрудничества. Далее вы убеждаете его, при помощи предварительно подготовленных специальных скриптов, воспользоваться именно вашими услугами.

Упражнение 1:

Запишите ниже, какие бесплатные или очень дешевые услуги вы можете предложить клиенту.

Теперь вы четко понимаете, на какие бесплатные услуги вы будете закрывать клиентов.

После того, как вы установили, что можете дать бесплатно, продумайте, на какую платную услугу вы будете закрывать каждого вашего потенциального клиента. Очень важно это определить на старте, чтобы выявлять потребность и сразу же делать правильное и самое главное актуальное для клиента предложение.

Упражнение 2:

Запишите ниже список ваших услуг, которые будут предлагаться сразу же после первого шага:

Научитесь упаковывать ценность

Очень часто сами фрилансеры становятся в зависимую позицию по отношению к клиенту. То есть клиент выступает в роли работодателя, эдакого кормильца, а фрилансер – это сотрудник, который находится в подчинении.

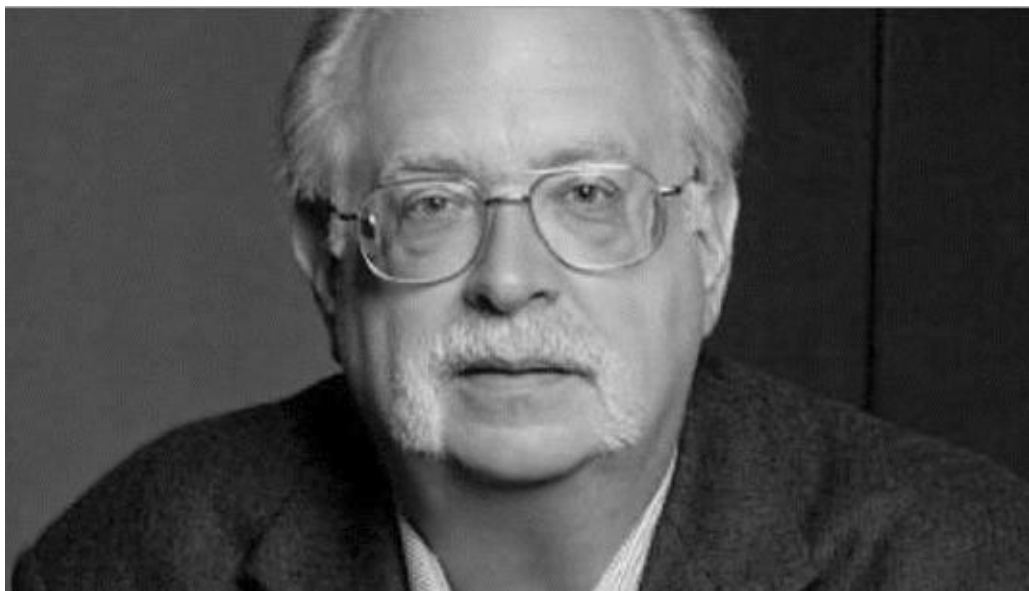
С самого начала постарайтесь показать клиенту свою ценность как специалиста и эксперта, и встать с ним на равную позицию. Умейте грамотно упаковать и показать ценность, которую вы предлагаете, и тогда вы сможете очень сильно поднять свои цены.

Если вы на самом деле качественно делаете вашу работу, от нее есть ощутимые результаты и хорошая отдача в виде прибыли у клиента, то ваши заказчики будут с удовольствием работать с вами и дальше. При правильном взаимодействии с клиентами вы также сможете получить рекомендации знакомым и коллегам.

Постоянные заказчики на дороге не валяются. Вероятность того, станет ли клиент постоянным, зависит от того, насколько он доволен предоставляемыми услугами и сервисом. Дорожите постоянными клиентами и делайте для них особые условия. Их доверие зарабатывается непросто, но и сохраняется на очень долгое время вместе со стабильным доходом от работы с ними.

Увеличение продаж своих услуг по методу Дена Кеннеди

Есть еще один способ увеличить ценность вашей работы. Его использовал знаменитый бизнес-консультант, тренер и маркетолог Ден Кеннеди. Этот способ подойдет не для всех направлений фриланса, но вы сможете легко адаптировать его под себя.



Метод заключается в упаковке уже сделанного продукта или осуществленной услуги. Если ее правильно упаковать и алгоритмизировать, то можно продать систему в виде упакованного продукта другим клиентам.

Именно так и поступил Ден Кеннеди, создав рекламные комплекты для сети аптек и затем выставив их на продажу для других. При этом, Ден, как отличный маркетолог, ввел ограничение – пакет он продавал только одной аптеке в городе, а коммерческие предложения, напротив, рассылал массово.

Такой подход к продажам своих услуг могут использовать и

копирайтеры, и веб-дизайнеры, и онлайн-консультанты.

Веб-дизайнер, например, может продавать уже сделанный отрисованный сайт для определенного направления бизнеса. Копирайтер может предложить компаниям шаблоны продающих текстов или писем, скрипты для определенного бизнес-направления и т. д. Консультант может предложить корпоративный тренинг в записи.

Любой продукт вашего авторства вы имеете право продавать.

Выводите клиентов на общение в скайп

Если вы работаете на биржах, то знаете, что там очень высокая конкуренция. Зачастую заказчику сложно отличить ценного исполнителя среди десятков однотипных ответов.

Специализация: QA (тестирование)
Отзывы работодателей: +15 -1
Рейтинг: 1892.76

▼ Качество, скорость, порядочность гарантирую
Большой опыт работы.

Специализация: Статьи
Отзывы работодателей: +0 -0
Рейтинг: 6

▼ Условия достойные, к сотрудничеству готов.

Специализация: Нет специализации
Отзывы работодателей: +0 -0
Рейтинг: 22.82

▼ Здравствуйте, могу выполнить!

Специализация: Корреспонденция/Деловая переписка
Отзывы работодателей: +0 -0
Рейтинг: 7

▼ Здравствуйте! С удовольствием выполняю вашу работу!

Посмотрите на эти типичные ответы к проектам. Никто из

исполнителей ни слова не пишет по поводу проекта, о котором идет речь в задании. Непонятна ваша ценность для проекта.

Поэтому прежде всего постарайтесь вникнуть в проект и далее показать ценность работы с вами потенциальному заказчику. Например:

Здравствуйте, Николай.

Посмотрел Ваш сайт, есть несколько идей по его улучшению. Например, мы могли бы улучшить текст на главную, чтобы быстрее захватывать внимание Ваших посетителей и делать им продажи. Тексты рекомендую оптимизировать не только для поисковых машин, но и для людей. Есть еще несколько идей по улучшению Вашего проекта. Постучите мне в скайп, и я Вас проконсультирую. Скажите, Николай, будет ли Вам удобно завтра пообщаться голосом?

С уважением,

Кирилл, SEO-копирайтер

Таким образом, вы показали ценность и вывели потенциального клиента на диалог. Далее подключайте техники убеждения голосом и покажите выгоды, что вы можете конкретно сделать для проекта.

Этот метод используют всего лишь 3–5 % успешных фрилансеров. Но такой подход новичкам вряд ли подойдет. Сначала нужно «набить руку» и набраться опыта и только потом смело можно выводить клиента на скайп-переговоры. Если вы новичок, есть большой риск разочаровать клиента некомпетентностью и отпугнуть его.

После достижения уровня 30 000-40 000 руб. в месяц самое время выходить на новый уровень и вести переговоры именно через скайп. Таким же образом вы можете вести аудиты для прямых заказчиков, убеждая их в вашем опыте и компетентности и предлагая сделать заказ именно у вас.

По скайпу гораздо проще делать большие пакетные предложения, показывая и просчитывая для клиента окупаемость его инвестиций в вашу работу.

Делайте пакетные предложения

Никогда не продавайте что-то одно! Предлагайте клиенту несколько услуг одновременно.

Предположим, клиент пришел к вам как к дизайнеру за оформлением своей продающей страницы. Вы увидели, что у него нет брендинга на странице и не хватает логотипа. Необходимо сказать клиенту, что для узнаваемости его марки логотип крайне важен. Соответственно, клиент задумывается о том, что ему действительно нужен логотип.

Либо если вы сделали веб-дизайн клиенту, можно посоветовать ему хорошего верстальщика. Вы получите партнерское вознаграждение, а верстальщик сделает качественный сайт. При этом, клиент останется доволен работой под ключ.

Со своей стороны вы получаете партнерское вознаграждение от своего коллеги. Так называемые партнерские программы на фрилансе существуют в очень ограниченном объеме, и очень даже зря.

Вот как работает партнерская программа. Вы рекомендуете своих коллег и предоставляете вместе с ними комплексную услугу клиенту. Поэтому нужно заранее продумать вопрос партнерства с коллегами из смежных ниш удаленной работы.

Очень часто копирайтеры объединяются с веб-дизайнерами, с дизайнерами, верстальщиками, специалистами по контекстной рекламе, специалистами по социальным сетям и т. д. Посмотрите, в каком направлении вы работаете, и услуги каких еще фрилансеров могут понадобиться для комплексного обслуживания ваших клиентов. И, объединившись, вместе вы можете друг друга рекомендовать, расширяя

рынок предложения своих услуг.

Задание:

Запишите ниже, услуги каких специалистов вы могли бы предлагать

Найдите таких специалистов и запартнерьтесь с ними для взаимной раскрутки.

Обязательно соблюдайте срок сдачи заказа

Срок сдачи заказа оговаривается заранее и прописывается в техническом задании или в договоре с клиентом.

Срок сдачи заказа четко зафиксирован, и вы не имеете права срывать сроки. Точка. Как бы парадоксально это вам не казалось, но вы должны при любых обстоятельствах сдавать заказ вовремя. Это правило формирует ваш имидж в кругах клиентов как надежного и ответственного исполнителя, а не фрилансера-однодневку. От этого зависят ваши чеки.

Если заказчик останется недоволен тем, что вы нарушили сроки и задержали выполнение заказа, то он 100 % вас уже никому не порекомендует. Вы теряете не только этого клиента, но еще и тех, которым вас могли бы порекомендовать.

Давайте представим другую ситуацию: вы на несколько дней или несколько часов раньше намеченного срока присылаете клиенту заказ. В этом случае происходит следующее: ваш клиент приятно удивлен. Он восхищен тем, что и качество работы очень хорошее и вы не пропустили срок сдачи. Вы напрочь стираете шаблон в голове клиента, что фрилансеры любят срывать сроки. За вашу надежность и пунктуальность вас начинают ценить гораздо больше.

Вы выполнили работу вовремя, сделали качественно и четко по техническому заданию, ваш заказчик доволен результатом. Что он сделает? Он с удовольствием будет рекомендовать вас дальше, вам не придется даже очень сильно его об этом просить. Человеку гораздо приятнее и спокойнее рекомендовать вас, с учетом того, что вы проявили себя ответственным, точным и порядочным работником. Он уже удостоверился в вашей надежности и в том, что вы даете отличный результат.

Всегда работайте по техническому заданию (ТЗ)

Нет ТЗ – результат ХЗ

ТЗ – это техническое задание к заказу, или другими словами бриф. Без него ни в коем случае не нужно начинать работу, особенно над большими и многозадачными проектами.

Если у вас нет брифа, вы никак не защищены от того, что клиент будет недоволен результатами выполнения работы.

Что должно быть в ТЗ:

- Кто заказчик
- Все контактные данные заказчика
- Для какого ресурса делается заказ
- Кто целевая аудитория проекта (максимально подробно)
- Примеры того, что нравится заказчику или что хотел бы на выходе
- По каким критериям будет оцениваться и приниматься ваша работа

- Чего в проекте ни в коем случае не допускается

При максимально полном заполнении технического задания не возникнет ситуации, когда клиент в конце работы скажет, что хотел совершенно не то, что вы ему предоставили.

Заполнять техническое задание можно вместе с заказчиком, можно это сделать вместо заказчика и дать ему на утверждение. Самый надежный вариант, когда заказчик самостоятельно все заполняет и передает вам.

На каждый тип ваших услуг подготовьте отдельное техническое задание, в шапке которого укажите ссылку на ваш сайт и все контактные данные для связи с вами.

Моя личная рекомендация из практики:

кто бы ни составлял ТЗ, нужно непременно созвониться и минут 15 обсуждать все пункты, уточнить нюансы ТЗ. Так вы убедитесь, что правильно поняли друг друга и сможете смело приступить к работе.

Во избежание недоразумений, просто записывайте звонок на любую звукозаписывающую программу и сохраняйте запись до окончательного расчета с заказчиком. А в случае какой-то острой ситуации, если клиент будет отказываться вам платить или будет недоволен чем-то, вы всегда можете воспользоваться и самим техническим заданием и сохраненной записью договоренностей.

Таким образом, техническое задание защищает вас от возникновения каких-то неприятных ситуаций в работе и защищает от просьб заказчика «сделать что-то еще» за те же деньги.

Учимся «увольнять клиента»

Уволить клиента – значит прекратить сотрудничество с тем заказчиком, который приносит вам либо моральное, либо материальное неудовлетворение.

Бывают заказчики, с которыми вы работаете только потому, что они стабильно платят, и пусть сумма невелика, но все же это стабильный заработок. На этапе роста и увеличения ваших доходов основная задача, стоящая перед фрилансером – убрать из своего окружения тех клиентов, которые вам по какой-то причине не подходят или не нравятся.

От этого одни плюсы для вас:

- сохраняется ваша мотивация,
- вы берете в работу только интересные для себя проекты
- вы не испытываете неудобств с заказчиками
- вы чувствуете себя комфортно
- вы сами выбираете, с кем хотите работать.

Именно поэтому в своей работе нужно соблюдать четкие рамки и границы. В момент, когда вас что-то не устраивает в работе, напишите заказчику, что не можете взять в работу его проект или продолжить с ним сотрудничество.

Второй вариант – сильно повысить ценник за свои услуги для клиентов, которые вас раздражают. Если в этот момент клиент сам откажется от сотрудничества с вами, как раз это вам и нужно было. А если он будет согласен на повышение оплаты, то можно дальше с ним работать.

Работа только по предоплате

Не начинайте работу над проектом до того, как заказчик оплатил вам минимум 50 %. Датой старта проекта также считается тот день, когда клиент внес вам предоплату.

Не принимайте никаких комментариев, типа: начни сегодня, а я завтра проведу оплату, или давай сегодня запустим процесс, а завтра я оплачу. Отказывайтесь от таких предложений и избегайте их: вам это не нужно.

Следует брать предоплату в размере не меньше 50 %, а лучше 70 или 100 %. Такой подход позволит вам четко знать, что заказчик никуда не исчезнет. При работе над большими проектами без предоплаты я не рекомендую даже начинать обсуждать какие-то конструктивные темы. Только после внесения предоплаты начинайте созвоны по проекту (не путайте с предварительными созвонами для продажи услуг и аудитами), консультации и работу над самим проектом.

10. Личный маркетинг и бренд фрилансера

В этой главе собран набор хорошо зарекомендовавших себя способов по построению личного бренда фрилансера. Ключевые фишки, которые помогли мне выйти на новый уровень популярности среди заказчиков, нарабатывались в течение нескольких лет. И в этой главе вы о них узнаете и сможете внедрить.

Всегда превосходите ожидания клиента

Нужно давать вашему клиенту больше, чем та работа, за которую он заплатил. Например, вы должны спроектировать для вашего клиента сайт. Соответственно, клиент платит только за спроектированный, продуманный и построенный макет сайта, о котором вы договорились.

Вы можете предпринять действия, которые привяжут этого клиента к вам практически навсегда. Это может быть неожиданный для него подарок. Допустим, если у клиента нет логотипа, то вы можете сделать ему логотип в подарок к готовому сайту.

Вот пример, который поможет вам еще больше понять этот принцип. Один мой коллега, которому клиент поручил очень дорогой заказ по копирайтингу, по завершению сделки отправил заказчику бутылку коньяка и объявил, что таким образом он всегда отмечает своих VIP клиентов. Этот жест был представлен как благодарность за то, что клиент обратился именно в эту компанию. Представляете себе реакцию клиента, его восторг и приятное удивление?

Если вы пишете продающий текст, не ограничивайтесь только одним продающим текстом. Сделайте, например, варианты заголовков для этого текста. Дайте гарантию клиенту о том, что вы будете дорабатывать текст даже после того, как его запустят в работу.

Это нужно делать для того, чтобы клиент был уверен в вас и в том, что вы не одноразовый исполнитель, которому наплевать на судьбу его работы и важно только получить свои деньги.

Покажите клиенту, что вы надежный специалист и исполнитель. Старайтесь всегда превосходить ожидания клиента. Это можно сделать различными способами. Главное, чтобы клиент выделил вас из массы исполнителей и понял, что именно вы можете дать ему немного больше за те же деньги.

Продавайте эмоции

Еще один важный момент, который поможет вам построить личный бренд – это **продажи при помощи эмоций**. Предлагайте клиенту то, чего он хочет вместо того, что ему нужно. Например, клиент хочет новую машину, а нужно ему для этого сделать продающий сайт и запустить продажи. Поэтому в переговорах вам нужно показывать именно то, чего хочет клиент – а именно машину. И тогда переговоры сложатся в вашу пользу.

В процессе переговоров и продажи своей услуги обязательно покажите клиенту те эмоции, которые он получит от сотрудничества именно с вами. Покажите ему выгоды и преимущества того, что заказ будете выполнять именно вы.

Например, если ваш клиент бизнесмен, который загружен работой и не может уделять время своей семье, родным, своим детям, вы можете показать ему, сколько времени освобождается у него от перекладывания задач на ваши плечи. Появляется время на семью и детей, на родных, которые будут благодарны за его внимание.

Скрипты общения с заказчиками

Существует определенные речевые модули, которые помогут увеличить продажи для «продвинутых» фрилансеров – это **скрипты для общения** с заказчиком.

Скрипты – это речевые модули, которые помогают вести разговор с клиентом, не сбиваясь и не краснея. Когда у вас есть скрипт разговора с клиентом, то вы знаете, как правильно подвести его к продаже, в какой момент и что нужно сказать. Скрипты очень хорошо работают при голосовых договоренностях по скайпу и помогают преодолеть ряд возражений.

Есть и текстовые скрипты, которые помогают продавать в социальных сетях и через общение по переписке с клиентом как на бирже фриланса, так и по электронной почте.

Скрипт разговора разрабатывается строго индивидуально для определенной работы и для определенного клиента. Я могу помочь вам в разработке скриптов.

Для того, чтобы закрывать клиента на более высокие чеки, для того, чтобы его убеждать, для того, чтобы делать ему допродажи, также очень важно использовать **продающий оффер**.

Ваш продающий оффер

Копирайтеры хорошо знают, что такое продающий оффер. А для всех остальных фрилансеров даю короткое пояснение этому важному понятию.

Оффер – это какое-то ваше предложение, которое отстраивает вас от всех предложений, существующих на рынке. Оффер – это предложение, которое буквально в нескольких фразах или словах объясняет клиенту, что он получит в результате сотрудничества именно с вами.

Это хлесткое и емкое выражение, которое показывает конечный

результат для вашего клиента. Например, если вы бухгалтер или юрист, вы можете гарантировать своему клиенту оформление и сдачу налоговой отчетности без каких-либо претензий со стороны проверяющих организаций. Соответственно, здесь человек получает уверенность в том, что всю ответственность за эту задачу вы берете на себя.

Только нужно обязательно уделять внимание тому, что вы пишете в своем оффере. Пишите только то, что вы на самом деле можете дать клиенту. Если клиент удостоверится в том, что ваше предложение было на самом деле таким эффективным, как вы обещали, то этот клиент будет с вами сотрудничать и в дальнейшем.

Измерение ценности клиента

Управление заказами неотъемлемо связано с измерением той ценности, которую представляет для вас отдельно взятый клиент. Повторную продажу совершить гораздо проще, чем первичную.

Отследите, сколько денег оставляет у вас тот или иной клиент за весь период вашего сотрудничества с ним. Это называется английским термином Life Time Value.

Допустим, чтобы привлечь одного клиента на бирже фриланса, вам пришлось потратить на свою рекламу 100 рублей (для простоты расчета).

Считаем дальше. За первый заказ клиент оставил у вас 200 рублей. То есть +100 рублей вы уже выиграли. Как правило, дальше никто из фрилансеров не считает. Однако, если клиент к вам возвращается и делает заказы снова и снова, он еще оставляет у вас денежные средства, но уже без дополнительных вложений в рекламу с вашей стороны. Таким образом, вы запускаете механизм, который работает на вас без вмешательства.

Однако, на этом этапе очень важно, как будет выполнен ваш первый заказ. Он определяет, как будут складываться дальнейшие ваши отношения с клиентом. Либо он воспримет вас как специалиста-одноразовку и вскоре

от вас сбежит, либо он проникнется к вам доверием и отдаст свой проект в ваши руки для сотрудничества на постоянной основе.

Кейсы вместо портфолио

Следующий совет для увеличения продаж ваших услуг – **превратите свое портфолио в кейсы – истории вашего участия в проекте.**

В интернете есть огромное множество портфолио. Но даже у «продвинутых» фрилансеров выставлены скриншоты или ссылки на их работы. Однако такой подход не всегда может увеличить ваши продажи.

Как правило, из портфолио совсем не понятно, какая задача стояла перед вами при выполнении заказа, как вы подошли к ее решению, что конкретно вы сделали. Поэтому, вместо сухих фактов выполнения той или иной работы нужно продемонстрировать следующее:

- с чем пришел к нам клиент;
- что мы сделали для того, чтобы решить эти задачи;
- насколько клиент остался доволен выполненной работой;
- как мы подошли к решению поставленной задачи;
- что получилось в итоге работы;
- и как наша работа помогла решить те или иные задачи, которые стояли перед нами в начале деятельности.

Здесь нужно привести конкретные цифры и показать реальную пользу, которую наша работа принесла данному клиенту. На сколько увеличились

продажи? В какие сроки сдана отчетность? Как проект продвинулся в социальных сетях?

Построение команды

Увеличить свои доходы на фрилансе и построить бренд можно, **собрав команду исполнителей**, которые под вашим руководством будут выполнять большее количество заказов, высвобождая ваше время для более дорогостоящих заказов и более выгодных клиентов.

То есть, собрав команду из начинающих фрилансеров, вы сможете их руками охватить средний сегмент рынка услуг, которые вы предоставляете, а сами в это время работать с более дорогостоящими заказами, осуществляя контроль над своей командой и гарантируя заказчику соответствующее качество работы.

Можно взять в свою команду фрилансеров сопутствующих профессий. Например, если вы копирайтер, то в вашей команде могут быть верстальщик, дизайнер и т. д., и тогда вы сможете брать уже комплексные проекты и предлагать клиенту несколько услуг одновременно. Клиенту не нужно искать разных людей, мнения которых при выполнении его заказа могут не сойтись по тем или иным причинам. Ваша командная комплексная работа может стоить гораздо дороже, чем работа в одиночку.

Есть очень похожая на создание команды идея, которая также приносит повышение вашего дохода в несколько раз. Это **партнерство**.

Каждый из ваших коллег, которые могут понадобиться вашему заказчику, самостоятельно работает в той или иной нише фриланса: копирайтинг, таргетированная реклама, контекстная реклама, создание сайтов, верстка, веб-дизайн и т. д. При этом, вы можете запартнериться между собой.

Например, вы веб-дизайнер. К вам обратился клиент с

заказом на переделку сайта. После тщательного анализа вы установили, что сайт требует серьезной доработки в плане текстового наполнения.

Далее следует предложить клиенту своего проверенного копирайтера из команды, за качество которого вы можете поручиться. Дайте рекомендацию клиенту, и возможно он сделает заказ у вашего коллеги, а вы получите % за рекомендацию.

Тренерская деятельность

Еще один способ увеличения своих доходов – это **тренерство** .

Когда вы уже достигли определенного уровня профессионализма и хороших денежных показателей в своей работе, вы можете начать обучать других начинающих специалистов.

Создав свой сайт, одностраничник или работая через социальные сети, вы набираете группу людей и передаете им свои знания и навыки в той специальности, которую вы освоили.

Когда эти люди получают свои результаты от вашего обучения, вы можете запустить следующий набор. Тренинги в сети сейчас очень популярны и могут стать для вас отличным источником дополнительного дохода.

Наряду с вашей основной деятельностью, вы можете вести тренинговую деятельность и дополнительно зарабатывать на этом.

Ваш аккаунт в социальной сети

И последнее, о чем мы будем говорить в этой главе – это **ваш аккаунт в социальной сети**.

Он должен быть профессиональным и ни в коем случае не должен содержать непрофессионального контента и фотографий в бикини. Сделайте все, чтобы ваш аккаунт выглядел достойно.

Часто из социальных сетей приходят клиенты по рекомендациям, поэтому позаботьтесь о достойном презентабельном аккаунте.

Из этой главы вы узнали, как прокачать личный бренд и построить свой маркетинг. Но только этого недостаточно. Для максимизации ваших доходов вам необходимо научиться управлять своим временем. Об этом мы поговорим на следующих страницах книги.

11. Тайм-менеджмент фрилансера для выхода на большие чеки

– И какой идиот звонит в 16 часов утра?

*

– Почему вы не выполнили заказ в срок?

– Понимаете, я поздно начал...

– А нельзя было начать раньше?!

– Да поздно уже было раньше начинать...

Отсутствие мотивации, завалы, стрессы и выгорание – это последствия неправильного управления своим временем и неумение организовать себя. Когда вы не умеете управлять своими внутренними ресурсами, говорить об увеличении продаж рано и неэффективно.

Как же выстроить систему своей работы и сделать так, чтобы управление вашими текущими процессами и проектами проходило легко, комфортно и без лишних усилий?

Мотивация – одна из ключевых проблем удаленного сотрудника. Наверняка вы не раз испытывали состояние, когда у вас нет настроения и вы движетесь по проекту медленно, нерезультативно. В такие моменты часто возникает прокрастинация – откладывание важных дел «на потом».

И наоборот – когда вы бодры и полны сил, работается легко и

непринужденно. Вы успеваете переделать кучу дел, которые накапливались по 3–4 дня и более.



Самые продвинутые фрилансеры учатся планированию, читают книги по тайм-менеджменту и т. д. Но секрет в том, что управлять временем невозможно – у всех нас в сутках 24 часа.

Единственное, чем вы можете управлять – это собой.

Ниже я привожу ключевые фишки управления временем для фрилансера. Внедрите их и получите результат.

Как находить время на жизнь, а не только на работу над заказами

Как только вы научитесь структурировать ваш бизнес по правилам и методам, описанным в этой книге, у вас появится гораздо больше времени на семью, на детей. Многие люди могут об этом только мечтать. Постоянная нехватка времени из-за плотного графика работы, который невозможно нарушить или изменить, если вы работаете оффлайн. Поэтому на свою собственную семью, на своих родных и близких его вообще не остается. Если вы мечтаете о том, чтобы найти драгоценные минуты для общения со своей семьей, то вы в правильном месте. Очень большим преимуществом во фрилансе можно считать чувство уверенности в завтрашнем дне. Работа в сети есть, ее там очень много, и эта сфера развивается огромными темпами.

Конечно, чтобы иметь постоянные заказы и постоянных заказчиков,

вам нужно стать профессионалом. Ну а в этом как раз поможет книга, которую вы держите в руках. Особенно важно быть уверенным в завтрашнем дне в условиях экономических кризисов.

Обычная работа на предприятии или в офисе не может принести полной уверенности в завтрашнем дне. Каким бы большим профессионалом вы не были, если предприятие или фирма развалится, то вы окажетесь на улице.

В удаленной работе такого просто не может произойти. Если у вас есть опыт, есть свои заказчики, вы работаете по рекомендациям, то работа, а значит и доход, у вас будут непременно.

Когда вы работаете сами на себя, когда вы занимаетесь делом, которое вам нравится и которое приносит доход, вы обретаете внутренний стержень. Этот стержень позволяет вам бодро просыпаться по утрам, быть полным энергии в течение дня и наполнять других этой энергией.

Ваш идеальный день в качестве профессионального фрилансера

Вы просыпаетесь часиков в 8–9 утра, бодрый и полный сил. Настроение у вас замечательное. Вы вскакиваете с постели, делаете несколько гимнастических упражнений. Принимаете душ. Завтракаете.

За окошком светит солнце, настроение у вас прекрасное. Вы готовы к трудовым подвигам. На вашем столе чистота и порядок, все вещи лежат на своих местах, и планы на сегодня у вас также в порядке. Вы точно знаете, что будете делать сегодня. У вас есть четкое представление с кем нужно провести переговоры, кому нужно выслать готовый результат работы. Весь день расписан и точно распределены все ваши дневные обязанности. Статистика работы с каждым вашим клиентом, которую вы ведете, не даст ничего упустить или забыть.

Все процессы работы выполняются точно по графику и в свой определенный срок. Работа над заказом, общение с потенциальными и с

уже существующими заказчиками, ответы на рассылку или личную корреспонденцию – все идет по плану, а поэтому ни одной детали вы не упустите.

Время приближается к обеду. Вы идете в свое любимое кафе, заказываете все, что вы любите, кушаете. Берете чашечку ароматного кофе со своим любимым пирогом. Открываете свой макбук и продолжаете работу уже в такой обстановке. Разве могли бы вы такое представить, если бы работали в офисе?

День потихонечку подходит к концу, вы заканчиваете все намеченные дела. Часиков около четырех вы договариваетесь встретиться со своими друзьями, сходить в кино, театр или просто погулять и пообщаться. Таким образом, ваша жизнь становится яркой, разнообразной, именно такой, о которой вы мечтали. И это как раз то место, где вам нужно быть.

Вы чувствуете уверенность и удовлетворение жизнью. Вы можете вести переговоры, вы умеете строить бизнес процессы, вы умеете, если нужно, подкорректировать вашего клиента, убедив его, что нужно поступить и сделать именно так, а не иначе для его же выгоды и преимуществ. Так как вы проявляете свои профессиональные навыки, то вас начинают еще больше ценить.

Ваши доходы, соответственно, пересекают планку 150 000 рублей в месяц. Причем это не разовое событие, а постоянный доход. Если сравнить эту сумму с доходами в регионах, которые составляют в среднем 20 тысяч рублей в месяц, то это совсем даже неплохой результат. При этом вам не нужно надрываться каждый день на работе в офисе.

Если вы проживаете где-то в регионах, то работая по расценкам двух больших столиц, вы, тем самым, сможете намного увеличить свои доходы. И вы, наконец, понимаете, что с вами происходит, наверное, самое лучшее, что только могло произойти в вашей жизни. Все то, от чего вы хотели избавиться, кануло в лету, а все то, к чему вы стремились, у вас теперь есть.

Приложение 1. Образец договора об оказании услуг

ДОГОВОР ОБ ОКАЗАНИИ УСЛУГ

20.11.2014 № 111

г. Москва

ИП «_____», именуемое в дальнейшем «Заказчик», в лице ИП _____, действующего на основании _____, с одной стороны, и _____ в лице ИП _____, действующего на основании _____, именуемое в дальнейшем «Исполнитель», с другой стороны, в дальнейшем совместно именуемые «Стороны», заключили настоящий договор (далее – Договор) о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Исполнитель обязуется оказать Заказчику услуги по _____, в соответствии с условиями настоящего Договора, а Заказчик обязуется оплатить услуги Исполнителя в размере _____, в порядке и сроки, предусмотренные настоящим Договором.

1.2. Перечень услуг, оказываемых Исполнителем по настоящему Договору, а также требования к оказываемым услугам определены в приложении № 1, которое является неотъемлемой частью настоящего Договора.

1.3. Исполнитель оформляет результаты оказания услуг в виде _____.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. Обязанности Исполнителя:

2.1.1. Оказывать услуги, определенные предметом настоящего Договора, с надлежащим качеством в порядке, в объеме и в сроки, предусмотренные настоящим Договором и приложением к нему.

2.1.2. Приступить к оказанию услуг в сроки, предусмотренные п. 3.1 настоящего Договора.

2.1.3. Информировать Заказчика о ходе оказания услуг по настоящему Договору.

2.1.4. Обеспечить конфиденциальность передаваемых Заказчиком документов и информации.

2.1.5. В срок, указанный в п. 5.1 настоящего договора, предоставить Заказчику два экземпляра акта сдачи-приемки оказанных услуг, подписанных со своей стороны, а также отчет, предусмотренный п. 1.3 настоящего Договора.

2.1.6. Исполнитель не вправе привлекать для выполнения работ по настоящему Договору третьих лиц.

2.2. Обязанности Заказчика:

2.2.1. Передать Исполнителю документы и информацию, необходимые для выполнения им своих обязательств по настоящему Договору.

2.2.2. Передать документы и информацию в течение трех дней после заключения настоящего Договора.

2.2.3. Произвести своевременную оплату оказанных услуг, предусмотренных настоящим Договором, в порядке и в сроки, предусмотренные п. 4 настоящего Договора.

2.3. Права Заказчика:

2.3.1. Требовать от Исполнителя надлежащего оказания услуг в

соответствии с условиями настоящего Договора.

2.3.2. Требовать от Исполнителя представления отчетов по результатам оказания услуг, актов сдачи-приемки оказанных услуг.

2.3.3. Проверять ход и качество работы, выполняемой Исполнителем, не вмешиваясь в его деятельность.

2.3.4. Отказаться от исполнения настоящего Договора при условии оплаты Исполнителю фактически понесенных им расходов.

2.4. Права Исполнителя:

2.4.1. Требовать и получать от Заказчика все необходимые документы, в том числе сертификаты соответствия выпускаемой Заказчиком продукции, прайс-листы, рекламные буклеты с образцами продукции.

2.4.2. Снимать копии с любых документов для использования в целях исполнения обязательств по настоящему Договору.

2.4.3. Не приступать к работе или приостановить оказание услуг в случаях, когда нарушение Заказчиком своих обязанностей по настоящему Договору, в частности непредоставление документов или информации, препятствует исполнению настоящего Договора Исполнителем.

2.4.4. Отказаться от исполнения обязательств по настоящему Договору при условии полного возмещения заказчику убытков.

2.5. Стороны обязаны сообщить друг другу об изменении своего юридического адреса, номеров факсов, телефонов, реквизитов банковских счетов не позднее двух рабочих дней с даты их изменения. В случае невыполнения этого условия виновная Сторона компенсирует все расходы (включая полную компенсацию возможных судебных издержек), понесенные другой Стороной в процессе установления ее местонахождения.

3. СРОКИ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

3.1. Исполнитель оказывает услуги по настоящему Договору в следующие сроки:

дата начала оказания услуг – _____;

дата окончания оказания услуг – _____.

4. СТОИМОСТЬ УСЛУГ И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

4.1. За надлежащим образом оказанные по настоящему Договору услуги Заказчик обязуется выплатить Исполнителю вознаграждение в размере _____ (прописью) руб. (НДС не облагается).

4.2. Оплата оказанных услуг по настоящему Договору осуществляется путем перечисления вознаграждения на расчетный счет Исполнителя, реквизиты которого указаны в конце настоящего договора.

4.3. Оплата оказанных услуг по настоящему Договору осуществляется в течение 10 дней после подписания Сторонами акта сдачи-приемки оказанных услуг.

5. ПОРЯДОК СДАЧИ И ПРИЕМКИ УСЛУГ

5.1. Не позднее _____ Исполнитель предоставляет Заказчику отчет о результатах _____, не позднее _____ – два экземпляра акта сдачи-приемки оказанных услуг, подписанных со своей стороны.

5.2. Заказчик обязан в течение пяти дней после даты получения _____ представить свои возражения по

_____.

5.3. При отсутствии возражений по _____-, указанному в п. 5.2, Заказчик обязан в течение семи дней после получения акта сдачи-приемки оказанных услуг возвратить Исполнителю один экземпляр акта, подписанный со своей стороны, либо предоставить Исполнителю мотивированный отказ от приемки услуг.

5.4. В случае непредставления Заказчиком подписанного акта сдачи-приемки оказанных услуг или мотивированного отказа от приемки услуг в срок, указанный в п. 5.2 настоящего Договора, услуги считаются принятыми Заказчиком в полном объеме и с надлежащим качеством.

5.5. В случае представления Заказчиком мотивированного отказа от приемки услуг Сторонами составляется двухсторонний акт со сроками и условиями устранения замечаний.

5.6. По окончании устранения Исполнителем всех замечаний, отраженных в акте, Заказчик обязан принять услуги и подписать акт сдачи-приемки оказанных услуг с учетом отработанных замечаний.

5.7. Услуги считаются принятыми Заказчиком с момента подписания Сторонами акта сдачи-приемки оказанных услуг или в случае, упомянутом в п. 5.4 настоящего Договора.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

6.1. Сторона, не исполнившая или ненадлежащим образом исполнившая свои обязательства по настоящему Договору, обязана возместить другой Стороне причиненные таким неисполнением или ненадлежащим исполнением убытки.

6.2. В случае нарушения Исполнителем срока оказания услуг, установленного п. 3.1 настоящего Договора, он уплачивает Заказчику пени в размере 0,2 % стоимости услуг по настоящему Договору за каждый день просрочки.

6.3. Заказчик вправе удержать сумму пеней, указанную в п. 6.2 настоящего Договора, из суммы вознаграждения, подлежащего уплате Исполнителю по условиям настоящего Договора.

6.4. За просрочку оплаты услуг, предусмотренных настоящим Договором, Заказчик обязан уплатить Исполнителю пени в размере 0,2 % стоимости услуг по настоящему Договору за каждый день просрочки.

7. НЕПРЕОДОЛИМАЯ СИЛА (ФОРС-МАЖОРНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА)

7.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Договору, если неисполнение явилось следствием природных явлений, действий внешних объективных факторов и прочих обстоятельств непреодолимой силы, за которые Стороны не отвечают и предотвратить неблагоприятное воздействие которых они не имеют возможности.

7.2. Стороны несут ответственность за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Договору при наличии вины только в случаях, предусмотренных законом или настоящим Договором.

8. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

8.1. Настоящий Договор заключен на срок __ (прописью) календарных дней.

8.2. Настоящий Договор вступает в силу с _____ и действует до истечения срока, указанного в п. 3.1 настоящего Договора.

8.3. Настоящий Договор может быть расторгнут досрочно:

8.3.1. По письменному соглашению Сторон.

8.3.2. В одностороннем порядке при отказе одной из Сторон от настоящего Договора в случаях, когда возможность такого отказа предусмотрена законом или настоящим Договором.

8.3.3. В иных случаях, предусмотренных законом или соглашением Сторон.

9. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

9.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть между Сторонами, будут разрешаться путем переговоров на основе действующего законодательства РФ.

9.2. При неурегулировании в процессе переговоров спорных вопросов споры разрешаются в суде в порядке, установленном действующим законодательством РФ.

10. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

10.1. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Договором, Стороны руководствуются действующим законодательством РФ.

10.2. Любые изменения и дополнения к настоящему Договору действительны при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны надлежаще уполномоченными на то представителями Сторон.

10.3. Все уведомления и сообщения должны направляться в письменной форме. Сообщения будут считаться направленными надлежащим образом, если они посланы заказным письмом, по факсу или доставлены лично по юридическим (почтовым) адресам Сторон с получением под расписку соответствующими должностными лицами.

10.4. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

Заказчик:	Исполнитель:
реквизиты	реквизиты

Подписи Сторон:

Заказчик:

ИП _____ (ФИО)
М.П.

Исполнитель:

_____ (ФИО)
М.П.

Приложение 2. Акт об оказании услуг

АКТ

об оказании услуг

01.08.2012 № _____ – А

г. Москва

Закрытое акционерное общество «_____», именуемое в дальнейшем «Заказчик», в лице генерального директора _____, действующего на основании Устава, с одной стороны, и ИП «_____», именуемое в дальнейшем «Исполнитель», в лице ИП _____, действующего на основании Устава, с другой стороны, совместно именуемые Стороны, составили настоящий Акт о нижеследующем.

Во исполнение Договора об оказании консультационных услуг № _____ от _____ Исполнителем оказаны Заказчику следующие услуги:

№ п/п	Наименование услуги	Сумма, руб.	НДС, руб.	Сумма с НДС, руб.
1	2	3	4	6
1	Наименование услуги	18 000	3240	21 240
2	Наименование услуги	10 000	1800	11 800
Итого:		28 000	5040	33 040

Стоимость оказанных услуг ВСЕГО: 33 040 (Тридцать три тысячи сорок) рублей, в том числе НДС – 5040 (Пять тысяч сорок) рублей.

Услуги, выполненные Исполнителем для Заказчика, соответствуют

требованиям, предъявленным Договором об оказании консультационных услуг № _____ от _____.

Настоящий Акт составлен в двух экземплярах, один из которых хранится у Заказчика, другой находится у Исполнителя. Оба экземпляра имеют равную юридическую силу.

Реквизиты Сторон:

Заказчик:	Исполнитель:
------------------	---------------------

Подписи Сторон:

Заказчик:

Исполнитель:

Генеральный
директор

М.П.

ИП

М.П.

Приложение 3. Чек-лист создания личного сайта фрилансера

- ◆ Зарегистрировать доменное имя
- ◆ Поставить сайт на хостинг
- ◆ Выбрать CMS (личная рекомендация – поставить Wordpress)
- ◆ Написать текст на главную, показывающий клиенту решение его проблем
- ◆ Написать текст об авторе, то есть о вас, с рассказом о ваших ключевых навыках в выбранном направлении деятельности
- ◆ Создать емкое и разностороннее портфолио
- ◆ К каждой работе составить описание в виде кейсов
- ◆ Написать 2-10 статей по вашей теме
- ◆ Сделать оптимизацию под поисковые запросы
- ◆ Разместить на сайте прайс-лист на ваши услуги и сроки выполнения по каждому направлению
- ◆ Поставить формы комментирования через социальные сети
- ◆ Предложить клиенту получить скидку, если тот оставит свои контактные данные
- ◆ Разместить отзывы клиентов
- ◆ Сделать рассылку для клиентов с полезными материалами по вашей теме
- ◆ Поставить адрес сайта в профиль социальных сетей, в скайп и в

подпись к письмам.

Послесловие автора

Поздравляю с фиралом книги и надеюсь, что на этом ваш рост и продуктивная работа над своими доходами только начинается.

Впереди у вас в некотором роде фаза реализации всего усвоенного из этой книги. Внедрите по максимуму полученную информацию для выхода на зарботки от 200 000 руб в месяц.

Техники роста, упомянутые в книге, применимы не только для продвинутых фрилансеров, но и для новичков. Если на начальном этапе у вас и будет недопонимание с окружающими, то как только вы заработаете первые реальные деньги, все разногласия исчезнут сами по себе.

Еще раз напомню, что вам следует работать со списком задач на внедрение. После прочтения книги начните внедрять в свой бизнес интересные и полезные для вас фишки. Вы заметите значительный рост и признание.

Сделайте наконец свою собственную яркую фриланс-перезагрузку!

Контакты

Для связи со мной по вопросам моих консультаций, предоставления текстовых услуг или по вопросам личной работы используйте удобный для вас способ из приведенных ниже:

Instagram: <https://instagram.com/nataliaregen/>

Skype: natalia.regen

Vkontakte: https://vk.com/natalia_regen

E-Mail: natalia.regen@gmail.com