

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|-----------|
| Глава 1 | 7 |
| Фриланс? Что это? | 4 |
| Какие навыки нужны для фриланса? | 9 |
| Нужен ли опыт или можно с нуля нырнуть во фриланс и параллельно учиться профессии? | 12 |
| Варианты работы из дома | 14 |
| Сколько можно зарабатывать на фрилансе? | 15 |
| Глава 2 | 15 |
| Понятие digital-профессии | 15 |
| Вспомните детство | 17 |
| Вспомните взрослую жизнь | 18 |
| Экспериментируйте | 20 |
| Освойте необходимые навыки | 21 |
| Практика | 23 |
| Глава 3. Как спланировать выход на фриланс | 25 |
| Упаковка услуг | 25 |
| Портфолио из рабочих проектов | 28 |
| Совмещение с работой | 29 |
| Первые заказчики | 31 |
| Финансовая подушка | 32 |
| Глава 4 | 33 |
| На что влияет портфолио | 33 |
| Где сделать портфолио — сервисы или лендинг | 34 |
| Что и в каком количестве должно быть в портфолио | 38 |
| Собираем портфолио с нуля. Как это сделать без заказчиков? | 39 |
| Где брать идеи для портфолио | 42 |

| | |
|--|-----------|
| Как правильно упаковать портфолио | 43 |
| Как подавать портфолио? | 44 |
| Глава 5 | 46 |
| Какие услуги должны быть в портфеле фрилансера . . . | 47 |
| Долгосрочные услуги | 51 |
| Что такое услуги-локомотивы | 52 |
| Как рассказать о себе и своих услугах — отвечаем на вопрос «Кто я?» | 56 |
| Глава 6 | 58 |
| Сколько стоят услуги фрилансера? | 58 |
| Минимальная ставка для любого фрилансера | 63 |
| А зачем мне вообще считать ставку в час? | 63 |
| Почасовая оплата vs фиксированная: что выбрать | 65 |
| Переговоры о цене и снятие возражений | 67 |
| Возражения и сомнения | 69 |
| Поиск истинной потребности | 72 |
| Предоплата | 74 |
| Как убедить клиента внести предоплату | 76 |
| Обращение с деньгами | 77 |
| Глава 7 | 80 |
| Биржи фриланса | 80 |
| Сайты с вакансиями | 82 |
| Социальные сети | 83 |
| Лидеры отрасли | 85 |
| Общие принципы поиска заказов | 86 |
| Отклики на проекты | 88 |
| Что не стоит писать в откликах | 91 |
| Холодная рассылка | 92 |
| Тестовые задания | 93 |
| Отбор проектов на этапе поиска | 94 |
| Проекты с низкой ценой | 97 |

Записки удаленщика. Как стать крутым фрилансером

| | |
|---|------------|
| А если я наберу слишком много проектов и не справлюсь? | 98 |
| Процесс перестройки займет время | 99 |
| Глава 8 | 99 |
| Когда пора строить личный бренд | 101 |
| На чем строится личный бренд | 101 |
| Какие вопросы нужно задать себе перед стартом | 102 |
| Транслирование экспертности | 104 |
| Публикации в СМИ | 109 |
| Как происходит публикация в СМИ? | 110 |
| Комментарии в СМИ | 112 |
| Выступления | 113 |
| Блог специалиста | 113 |
| Нетворкинг | 114 |
| Как личный бренд помогает зарабатывать больше | 115 |
| А можно вообще без личного бренда? | 116 |
| Глава 9 | 116 |
| Три кита фриланса | 116 |
| Условия работы | 117 |
| Дополнительные задачи | 120 |
| Правки | 120 |
| Скидки, бонусы и доработки после завершения работы | 121 |
| Обсуждение проекта | 122 |
| Сдача работы | 124 |
| Отзывы | 126 |
| Пример взаимодействия от отклика до сдачи проекта | 127 |
| Глава 10 | 132 |
| Какие документы нужны при заключении сделки | 132 |
| Как подписывать документы | 136 |
| Можно ли вообще обойтись без документов? | 136 |

| | |
|---|------------|
| ИП, физлицо и самозанятый — в чем отличия и что выбрать | 137 |
| Хранение документов | 139 |
| Глава 11 | 139 |
| «Я новичок, портфолио маленькое, без опыта не берут. Как же получить этот опыт?» | 139 |
| «Не понимаю, какую цену назвать. Никогда не работал с подобной задачей» | 141 |
| «Клиент просит внести много правок или наваливает дополнительную работу, что делать?» | 141 |
| «Как сообщать клиенту о повышении ставок?» | 141 |
| «Клиент давит на жалость или на чувство вины, наседает, оскорбляет. При этом платит мало. Как справляться с манипуляциями?» | 142 |
| «Как говорить “нет” клиенту?» | 143 |
| «Не могу заставить себя работать. Что это — сопротивление или лень?» | 143 |
| «А я, наоборот, работаю круглосуточно и дико устаю. Непонятно, как себя останавливать, работа уже как будто езде» | 144 |
| «Боюсь, что не справлюсь, завалю проект и подведу заказчика» | 145 |
| Глава 12 | 147 |
| Правила организации работы из дома | 147 |
| Тайм-менеджмент и ведение проектов | 149 |
| Физическое здоровье: спорт | 151 |
| Физическое здоровье: еда и витамины | 152 |
| Зрение | 154 |
| Секреты генерирования идей | 154 |

Глава 1

Фриланс? Что это?

Еще в начале прошлого десятилетия фриланс прочно ассоциировался с пляжем, коктейлем и ноутбуком на коленках. К счастью, в последнее время этот миф активно развенчивается: кто-то расстается с иллюзиями на личном опыте, остальные — начитавшись статей о том, что работать в жару, под солнцем, когда кругом песок и множество отвлекающих факторов, просто невозможно.

Однако в чем-то подобное представление воплощенной мечты о работе в удовольствие верно. Помогает ли фриланс реализовать эту мечту и достойно зарабатывать? Определенно! И в этой книге мы разберемся, как получить желанную свободу, начать наслаждаться работой и управлять своей жизнью.

Что же такое фриланс в современном понимании? Я вывела такое определение:

«Фриланс — это формат работы, который предполагает проектную занятость или выполнение конкретных задач на протяжении оговоренного времени без привязки к одной компании».

Звучит сложно? Давайте разберем определение по частям. Самая важная — про формат. Я проводила опрос в своем телеграм-канале: что в первую очередь вы подразумеваете, когда говорите, что хотите уйти на фриланс? Оказалось, что 52 % из 500 опрошенных имеют в виду «освою интернет-профессию», а не «переведу свою работу в проектный формат» — то есть больше половины людей ставят знак равенства между деятельностью и форматом ее ведения.

Представьте, что вы решили «фриланснуть». Например, вам нравится «сидеть» в соцсетях, и вы решили стать SMM-специалистом. Скорее всего, в вашем воображении рисуется примерно такой путь: вы проходите курсы по SMM, находите первых заказчиков, зарабатываете первые 5–10 тысяч рублей, потом вас рекомендуют «по сарафанному радио» — и ваша карьера развивается по нарастающей.

Но у этого сценария есть варианты: вы можете пройти курсы, а потом остаться в своей компании и просто сменить должность, или пройти курсы — и перейти в другую компанию в найм.

Более того, вы можете пройти те же самые курсы и устроиться на удаленную работу, при которой будете сидеть дома и получать стабильную зарплату, больничные и отпуск по трудовому договору!

Похожи ли три последние варианта на фриланс? Конечно, нет. Значит, понятия «интернет-профессия» и «фриланс» нужно разложить в разные корзины. Они не взаимозаменяемы, а скорее дополняют друг друга. Фрилансить можно и офлайн, то есть вне интернета: например, быть режиссером рекламы и музыкальных клипов или бизнес-тренером, который обучает сотрудников разных компаний непродолжительное время, например, 1–2 месяца.

Получается, что профессия — это основа вашего карьерного «блюда», ингредиенты. А фриланс, офис или удаленное трудоустройство — это рецепт, по которому вы будете ее «готовить».

Фрилансить можно и на одну компанию, и на несколько — это совершенно неважно. Оказывать услуги клиентам можно как разово — написали один текст, нарисовали один баннер, — так и постоянно: ведете блог компании, оформляете соцсети. Важный фактор один: это проектная деятельность без привязки к одной компании. То есть вы можете в любой момент отказаться от сотрудничества, при этом вы не обязаны отрабатывать положенные по трудовому законодательству две недели, а компания, в свою очередь, может отказаться от ваших услуг без выплаты выходного пособия. Вы связаны только договором оказания услуг, который имеет конечные сроки и понятные условия оплаты. Компаний может быть множество, а еще можно оказывать услуги людям — и это тоже фриланс.

А что такое проектная занятость? Это работа не над задачами компании вообще, как это обычно бывает у наемных сотрудников, а работа, отвечающая трем параметрам:

1. конечность — есть понятные критерии, по которым можно определить, что работа сделана — баннер с текстом и картинками, смонтированный видеоролик, законченная статья, созданное приложение;

2. сроки — фрилансер рассчитывает, сколько времени займет выполнение задачи, и клиент прописывает в договоре определенную дату. Например, ролик нужно закончить к 30 марта — значит в случае, если работа сдана вовремя и у заказчика нет претензий, сотрудничество заканчивается. Можно начать новое —

с новым договором и новой задачей, но в рамках этой договоренности все работы уже завершены;

3. цена — за выполнение задачи фрилансер получает конкретную сумму. Она может меняться, если к задаче добавляются правки, новые детали, но оговоренная сумма не покрывает никакие другие новые задачи.

То есть суть проектной занятости, а значит, фриланса — это выполнение работ, ограниченных сроками, стоимостью и понятными критериями завершенности. В отличие от удаленного или офисного сотрудника, который работает по трудовому договору (или просто за фиксированную ставку без оформления, если работодатель недобросовестный), фрилансер не выполняет все задачи, которые ставит перед ним работодатель, который не может попросить фрилансера сделать «еще кое-что» за ту же сумму: новая задача — новая оплата.

Наемный же работник выполняет любые задачи в рамках своего рабочего времени — ему платят за часы, которые он отработывает.

А как быть с фрилансерами, которые работают по часам? Такие ведь тоже есть? Да, но критерии конечности, сроков и цены никуда не деваются. Фрилансер засекает время работы только для удобства расчета конечной стоимости проекта: например, создание приложения может занять 50–100 часов, в процессе будут добавляться пожелания заказчика по функционалу, но рано или поздно приложение будет сдано — это конечность. Сроки в данном случае размытые, но они тем не менее присутствуют: обе стороны понимают, что их сотрудничество ограничено определенным временем. Цена в начале работы над приложением тоже будет оговорена: фрилансер прикинет, что в среднем это бу-

дет стоить, например, 100 000 рублей, и заказчик будет ориентироваться на названную сумму.

Если сравнить эту ситуацию с наймом, картина будет иной: работодатель наймет разработчика, которому будет платить определенную сумму в месяц — допустим, 70 000 рублей. В трудовом договоре прописано, что сотрудник обязан быть на рабочем месте с 9 до 17 ч. Работодатель и разработчик могут условиться, когда примерно должно быть готово приложение, но это не будет завершением их работы: дальше разработчик продолжит над ним корпеть, дорабатывая, исправляя ошибки, расширяя функционал. Здесь нет конечности: разработчик в рамках указанного в трудовом договоре времени исполняет все поручения работодателя. Цены тоже нет: работодатель платит не за приложение, а за работу в целом. Если у разработчика остается время, ему могут давать задачи и по другим проектам компании.

А как быть с удаленкой? Чем она отличается от фриланса? Удаленная работа — это то же официальное трудоустройство, что и работа в офисе. У вас есть трудовой договор, больничные, декретные, отпуска, фиксированная зарплата, которую выдают ежемесячно — в общем, относительная уверенность в завтрашнем дне и стабильность. Единственное отличие: вы работаете не в офисе, а дома. Иногда компания оплачивает расходы на рабочее место: покупает вам стол, компьютер, но чаще всего это делаете вы сами. Вы так же, как остальные сотрудники, должны находиться на связи в рабочее время, а в выходные можете отдыхать.

Есть мнение, что удаленщики в основном работают «на результат», а не по часам, потому что в офисе многие прокрастинируют, а дома можно не делать вид, что работаешь, и заканчивать в любое время. На практи-

ке это так, но юридически удаленщик в любом случае работает по часам: обязан быть на связи, берет новые задачи после завершения старых без увеличения оплаты, не расстается с работодателем, сдав проект. Но распорядиться своим временем он, действительно, может свободнее, если это не мешает общему рабочему процессу.

Еще одно неоднозначное мнение про удаленку, что на ней нет карьерного роста. Это неверно: если компания и должность позволяют расти, значит, он возможен. Другое дело, что компания должна быть готова к такому формату: есть организации, где на удаленку берут только рядовых сотрудников и узких специалистов, которыми руководят из головного офиса. Здесь расти сложно, вам вряд ли доверят управлять отделом дистанционно; но прогрессивные компании и особенно стартапы не скованы условностями, готовы пробовать и рисковать, поэтому все будет зависеть от вас. Проявляйте инициативу, берите на себя новые обязанности, предлагайте свою кандидатуру на открытые вакансии более высокого уровня — и карьерный рост у вас будет и на удаленке.

Законодательно удаленная работа пока толком не регламентирована. Пандемия коронавируса начала это менять: в России, например, занялись разработкой закона об удаленной работе. Но и до пандемии существовал такой формат работы, просто заключался либо стандартный трудовой договор, либо дописывался пункт про возможность дистанционной работы.

Теперь вы знаете, чем отличается фриланс от удаленки, и, надеюсь, не будете их путать. Дело в том, что некоторые работодатели, желая сэкономить на налогах и взносах, не трудоустраивают сотрудников официально, при этом работая с ними полностью на основе

трудового договора. Они оговаривают время, когда вы должны быть на связи, ставят множество задач, платят по часам или фикс в месяц. Это не фриланс: если заказчик привязывает вас по времени, не доплачивает за новые или не оговоренные задачи, то это — чистый найм. Даже если вы работаете с постоянным клиентом, который регулярно дает вам заказы, каждый такой заказ, каждая новая задача на фрилансе должны быть оплачены отдельно.

Сравните 3 ситуации:

1. Фрилансер и заказчик договорились, что фрилансер будет монтировать три видеоролика в неделю и получать за это 10 000 по пятницам. Ролики типовые — видеоблоги на 5 минут без сложной графики и анимации, в цену входит простая графика вроде надписей и работа со звуком. Иногда заказчик просит добавить титры в паре мест, где-то — подложить отобранную заказчиком музыку. Они работают так уже полгода.

2. Фрилансер и заказчик договорились на три ролика в неделю и 10 000 по пятницам. Иногда заказчик просит смонтировать небольшой проморолик, добавить графику в видео или почистить эфир из инстаграма от оговорок и пауз. По итогам недели сверх оговоренных 10 000 заказчик доплачивает названную фрилансером сумму за дополнительную работу.

3. Фрилансер и заказчик договорились на три ролика в неделю и 10 000 по пятницам. Иногда заказчик просит выложить видео на ютуб после монтажа, добавить заставки и субтитры, кидает на монтаж небольшие проморолики по 10–20 секунд, просит подобрать музыку для видеоблога. В конце квартала заказчик платит

фрилансеру премию за дополнительные задачи в размере 10% от общей суммы, заработанной фрилансером за квартал.

Какая из этих ситуаций — фриланс, а какая — неоформленный найм? Очевидно, что третья — это найм. В первых двух заказчик платит фрилансеру за конкретные задачи, а если просит что-то добавить — либо выбирает из списка доработок, входящих в общую стоимость, либо доплачивает к оговоренной сумме. В третьем же примере заказчик не только нагружает фрилансера не относящейся к основной деятельности работой, но и дает неведомую «премию», никак не коррелирующуюся с затраченными усилиями и временем. Нормально платить за потраченные часы, если заказчик не требует постоянно находиться на связи и без предварительной договоренности о дополнительной оплате не дает новые задачи.

Фриланс — это не краткосрочная деятельность, работать в формате фриланса можно годами с одними и теми же клиентами. Главное — соблюдать три параметра: конечность, сроки, цена.

Какие навыки нужны для фриланса?

Мы уже разобрались, что фриланс — это не какая-то особая интернет-профессия, а формат деятельности. Поэтому требования к нему точно такие же, как и для любой работы: уметь четко выполнять поставленные задачи и представлять результат, то есть точно знать, что получится при заданных вводных. Копирайтер должен уметь писать информационные и продающие тексты; дизайнер — работать в фотешопе, знать особенности взаимодействия пользователя с интерфейсом; монтажер — работать в видеоредакторе, знать

правила монтажа, уметь чистить звук и добавлять графику, и так далее. Проще говоря, ваши hard skills — то есть «жесткие», или профессиональные навыки должны соответствовать требованиям, предъявляемым к специалистам в офисе.

Чтобы понять, какие профессиональные навыки вам нужны, откройте любую вакансию и посмотрите, что требуется от специалиста. Все то же самое должен уметь и фрилансер.

Подробнее технические навыки мы рассмотрим в следующей главе, а здесь подробнее остановимся на soft skills фрилансера — это «гибкие», уникальные навыки, которые позволяют выделяться на фоне конкурентов, «ловить» самые удачные заказы и выстраивать доверительные долгосрочные отношения с клиентами.

Чтобы понять между ними разницу, можно представить кирпичный дом: жесткие навыки — это кирпичи, основной материал, из которого строят стены дома. Это профессиональные компетенции и знания, позволяющие выполнять работу технически: владение определенными программами, языками программирования, знание правил монтажа, верстки и так далее.

Гибкие навыки — цемент, скрепляющий кирпичи и позволяющий дому крепко стоять: это надпрофессиональные компетенции, навыки коммуникации, тайм-менеджмента и мышления, помогающие эффективно решать профессиональные задачи, продуктивно работать, выстраивать отношения с клиентами и партнерами и, в итоге, выделяться на фоне конкурентов. Довольно часто в моей практике встречались заказчики, которые предпочитали выбрать менее компетентного, но более ответственного и вежливого фрилансера, чем опытного, но молчаливого и постоянно пропадающего со связи профессионала.

Гибкие навыки, которые обязательно нужно приобрести любому человеку, желающему работать на фрилансе:

1. Самостоятельность. Это, пожалуй, основной навык, всю важность которого вы сможете осознать только в процессе работы на фрилансе.

Фрилансер — свободный художник, который за свободу платит необходимостью самостоятельно искать заказы, самостоятельно организовывать рабочий график и рабочее место, общаться с клиентами, выстраивать личный бренд и заниматься бухгалтерией. Часть этих задач можно делегировать помощнику, но никаких менеджеров, которые обычно занимаются этим в агентствах и компаниях, у вас не будет. С одной стороны, это пугает: весь груз ответственности теперь лежит на вас. С другой — дает вам ту самую свободу, о которой мечтают офисные работники, и позволяет распоряжаться временем и жизнью так, как хочется.

Но важно помнить, что эти две чаши ваших «фрилансерских весов» всегда должны быть уравновешены: свобода прямо пропорциональна умению самостоятельно решать организационные задачи. Чем лучше вы будете справляться, тем больше будет свободы, и наоборот: чем активнее вы будете перекладывать ответственность на других — считать, что заказчики кругом плохие, ждать десятков заказов после пары откликов на вакансии и проекты, закрывать глаза на неточности в договорах и актах, — тем меньше будете ощущать, что вашей жизнью управляет вы. Ваша самостоятельность — ваш козырь и главный инструмент успеха на фрилансе.

2. Ответственность. Она вытекает из первого навыка. На фрилансе вы несете ответственность не только за организацию работы, но и за проекты, которые выполняете для клиентов. Скинуть ответственность на Васю из соседнего отдела не получится — проект выполняете вы, никаких начальников и коллег, которые в офисной структуре оказываются между вами и клиентами, уже не будет. Поэтому критически важно научиться брать на себя ответственность за ошибки и косяки, которые вы можете совершить в ходе работы. Признавать ошибки не страшно и не стыдно: это один из самых мощных навыков, который очень ценится клиентами. Если вы берете на себя ответственность, значит, вы можете исправить ошибку и довести проект до конца. Если же вы сбегаете, не хотите разрешать конфликты и пытаетесь улизнуть от решения проблемы — вы оказываетесь в числе тех фрилансеров, с которыми клиенты не будут работать повторно.

Ответственность — еще один козырь, который выделяет вас на фоне конкурентов.

Когда я спрашиваю предпринимателей, что им не нравится в работе с фрилансерами, чаще всего они называют безответственность: фрилансеры пропадают с радаров, отказываются исправлять ошибки, не умеют вести переговоры и вникать в бизнес клиента. Безответственность и отсутствие привычки к самостоятельности у новичков не только лишает их заказов и больших доходов, но и бросает тень на профессионалов, честно и добросовестно работающих на фрилансе. Чем раньше вы поймете, насколько эти два навыка важны, тем раньше вы перейдете с уровня новичка, работающего за отзыв, на уровень специалиста, которому клиенты доверяют проекты с высокими бюджетами.