

пошаговое руководство

# ФРИЛАНС С НУЛЯ



как работать под пальмами и не вафлить

# Оглавление

<b>Знакомство. Кто я и почему мне можно доверять. . . . .</b>	<b>3</b>	<b>Развитие на фрилансе. . . . .</b>	<b>53</b>
<b>Фриланс и удалёнка: разница, плюсы, минусы. . . . .</b>	<b>4</b>	Ступоры	
<b>Зачем фриланс именно вам. . . . .</b>	<b>7</b>	Эффект Даннинга-Крюгера	
<b>Всё о портфолио: почему без него никуда, даже если вы учите вьетнамскому. . . . .</b>	<b>8</b>	Синдром самозванки	
Где взять портфолио, если работ совсем нет		Как заставить себя работать	
Как правильно отсылать его заказчикам		Как заставить себя НЕ работать	
Как составить интересный нескучный текст о себе		<b>Заказчики, великие и ужасные. . . . .</b>	<b>61</b>
Как отобрать работы		Правила работы и личные границы	
Надо ли раскидывать их по папкам		Что спрашивать перед началом сотрудничества	
Что писать в «опыте»		Открытые и закрытые вопросы	
Отзывы. А нужны ли они?		Если заказчик БЕСИТ: проблемы, которые вам попадутся, и способы профессионально их решить	
Что делать, если умений много		<b>Эмоциональное выгорание. . . . .</b>	<b>72</b>
За какие фото в резюме не стыдно		Как понять, что вы не «просто немного устали»	
Адрес почты – ваше «лицо»		Что вы чувствуете	
<b>Куда податься: где обитают заказчики, готовые платить. . . . .</b>	<b>24</b>	Как себе помочь	
<b>Деловая переписка: грамотно составляем письма. . . . .</b>	<b>29</b>	<b>Потолок: что делать, если хочется больше денег и разнообразия. . . . .</b>	<b>76</b>
<b>Тестовые задания: основные типы. . . . .</b>	<b>32</b>	Как поднять цены на услуги	
О бесплатных. Почему вы рискуете		<b>Всё ничто, если у вас хреновый контент. . . . .</b>	<b>78</b>
О платных. Сколько просить денег		<b>Когда хочется сменить деятельность: мини-тренинг. . . . .</b>	<b>79</b>
<b>О ценах. . . . .</b>	<b>35</b>	<b>После руководства: где искать заказчиков и что почитать. . . . .</b>	<b>80</b>
Сколько я стою			
Как брать деньги и не ходить под себя от страха			
<b>Избегаем кидалова на деньги: моя схема без регистрации и смс. . . . .</b>	<b>39</b>		
<b>Первый месяц на фрилансе. . . . .</b>	<b>41</b>		
Комфортное рабочее место			
Работа в кровати или под пальмами (нет)			
Планирование, которое работает			
Общение с коллегами			
Ошибки и страхи			

Telegram-канал - @sliv\_of\_blogerov\_3

# Знакомство. Кто я и почему мне можно доверять

Привет, на связи Катерина Ло!

Я уже 5 лет работаю на фрилансе – пишу тексты, собираю лендинги, составляю рассылки. Короче, всё, что связано с текстом.



За эти 5 лет:

- Меня никогда не кидали на деньги;
- Никогда не платили меньше 1500 рублей за текст;
- Те, кто сначала говорили, что у меня «дороговато», всё равно брали меня на работу.

Катерина, доброе утро! Пост отличный. То, что надо. Буду сегодня общаться с собственником по поводу работы с вами. Потому что пока был ответ "дороговато". Вообще он готов тратиться, просто как любой собственник в первую очередь хочет понимать, вернутся ли вложения в виде

материя 😊 и не посчитать точно... Надеюсь, текст в качестве дополнительного аргумента сработает. Вернусь к вам с обратной связью обязательно. Сегодня вечером или завтра в течение дня. Еще раз спасибо! Текст прекрасный!

Катерина, договорилась) Вы писали, что предоплата 100%. То



Я со школы ненавидела пятидневку и очень не хотела взрослеть – это же придётся устраиваться в офис и СТРАДАТЬ (в моём представлении). Тогда просто не было удалёнки :)

Теперь она есть, и я в ней как рыба в воде.

Не без косяков и прокрастинаций, конечно, но успешные кейсы есть, и я хочу ими делиться.

Погнали?

*моё руководство можно печатать, но не можно бесплатно пересылать всем подружкам в чатике. если вам очень хочется поделиться с миром, давайте обсудим совместную покупку, на которую я обязательно дам приятную скидку. пишите на почту [katerina.lo.channel@gmail.com](mailto:katerina.lo.channel@gmail.com)*

*также я составила руководство в женском роде, потому что 91% моей аудитории – женщины. подаче информации и её количеству это не мешает :)*

# Фриланс и удалёнка. Разница, плюсы, минусы

## В чём разница

В руководстве я смешиваю эти понятия – так удобней. Но вообще-то разница есть. Запомни, подруга, чтоб не прослыть невеждой!

- **Фриланс**

Это когда вы не в штате и без привязки к определённым заказчикам. Можете набрать хоть 397 заказов за месяц, главное – вовремя выполнить и постараться при этом не умереть. Хватит вам только на хлеб или на икру тоже – зависит от количества сделанной работы.

- **Удалённая работа**

У вас 1–2 заказчика, которые платят фиксированную сумму в месяц и принимают в штат. Руководство сидит в офисах, пока вы мечтаете сидеть под пальмами (об этом мы ещё поговорим). Часто на удалёнке ставят условие «жить в одном городе», потому что вас попросят навещать коллег и приезжать на летучки.

Мне комфортней 1–2 больших заказчика, чем 10 мелких и непостоянных, но тут кому как. С мелкими и непостоянными больше азарта и портфолио разнообразней, но меньше стабильности. С постоянными стабильность выше, но портфолио однообразное и можно быстрее выгореть от одинаковых задач.

**Ключевое: и там, и там вы работаете из дома.  
И это не такая лафа, как кажется со стороны.**

*Сразу скажу: в руководстве не будет темы про индивидуальное предпринимательство, я не юристка и боюсь ошибиться в терминах и значениях. В конце гайда есть ссылка на подробную статью от другого фрилансера.*



## Плюсы:

- Не надо тащиться на работу к 9 утра и получать штрафы за опоздания;
- Ливень, слякоть, метель или минус 30 – вообще всё равно;
- Делаешь, что нравится, а что не нравится – не делаешь (это миф);
- Сама контролируешь занятость: хочешь – берёшь заказы, хочешь – нет;
- Никто не стоит над душой, не торопит и не отвлекает перекурами;
- Вживую общаешься только с теми, с кем комфортно, для остальных есть переписка и мастеркард;
- Не устаёшь физически от пробок, толкотни в метро и долгой дороги туда-обратно;
- Работаешь, откуда хочешь и во сколько хочешь, сама решаешь, когда выходные и когда отпуск на Мальдивах;

## Минусы:

- Распорядок дня медленно летит в ..., потому что можно вставать когда угодно;
- Не замечаешь, как за зимой приходит весна, а за ней – лето;
- Делаю, что нравится – иллюзия. В любой работе есть рутина, без неё никак;
- Не знаешь, как выгорит: то куча заказов, то пора закупаться макаронами и тушёнкой;
- Дома сложно себя контролировать, потому что никто не стоит над душой и не торопит;
- Из-за отсутствия живого общения (даже с нелюбимыми коллегами) начинаешь превращаться в мох и социофоба;
- Движению наступает конец, потому что ты перестаёшь выбираться из дома и вообще ХОДИТЬ;
- Постоянный стресс из-за того, что ВСЕГДА НА РАБОТЕ, выходных нет, заказчики пишут и днём и ночью.

Уже не так радужно, да?

График летит к чёрту, движение – тоже, глаза постоянно красные от 24/7 работы за компом, а спина отказалась разгибаться уже к 25 годам.

Мы наблюдаем не исключения. Классику.

**Вы должны знать: даже если сейчас вы очень вдохновлены и думаете «ЭТО ОНИ ДУРАКИ И НЕ ЛЕЧАТСЯ, А Я ВОТ СМОГУ, Я НЕ ТАКАЯ, СО МНОЙ НЕ СЛУЧИТСЯ» – фигня на палке это всё. Случится.**



Я называю это фрилансовой плесенью.

Она случается со всеми: хоть с новичками, хоть с профи своего дела.

Но чаще конечно с новичками:)

*По секрету, хотя бы раз в год откат в плесень случается со мной.*

*Ложусь в 5-6 утра, еле продираю глаза к 2-3 дня, ещё 3 часа залипаю в телефон, и, дай вселенная, если начну работать к 7 вечера. Вообще-то, в такие откаты начинаю в 8-9. Валю сроки, бесконечно извиняюсь и вместо комфортного распределения работы делаю ВСЁ ЗА РАЗ (знакомо дипломницам?).*

*На то я и живой человек. И вы. И мы.*

Откаты – нормально.

Главное – знать, как оттуда выбираться и не запускать совсем в край.

Вот почему полезно моё руководство.

Я не гарантирую, что у вас больше никогда-никогда не случится плесневых откатов, а будут только миллионы дЕНЯк, занятость 3 часа в неделю и пресловутое Бали в январе.

Зато вы точно будете знать, что делать, если подкрадывается белый полярный друг:



**ВАЖНО:**

**Все рекомендации – только рекомендации, а не руководство к действию.  
Это мой опыт, возможно, вы найдёте способы круче. Пробуйте, тестируйте, горите!**

# Зачем фриланс именно вам?

**Итак. Сейчас честно ответьте на вопрос «зачем вам фриланс».**

Что вы здесь делаете? Почему хотите работать из дома? Чем вам не угодил офис?

Возможно, вы:

1. Хотите работать на себя, а не на дядю;
2. Желаете наладить процесс удалёнки, род деятельности уже на неё рассчитан;
3. Мечтаете освободить время для друзей, семьи, своего хобби и саморазвития;
4. Не любите ту работу, что есть сейчас;
5. Не любите творить в коллективе и хотите работать в одиночестве, чтобы никто не трогал
6. Слышали, что на удалёнке можно поднять бабла куда больше, чем в офисе;
7. ...
8. ...
- 9.

Записывайте не думая, первое, что приходит в голову, несколько вариантов.  
И отложите в сторону – мы вернёмся к этому вопросу в самом конце.

Я хочу на фриланс, потому что \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Чтобы работа была эффективней, рекомендую читать руководство с самого начала до конца, не прыгая с главы на главу. Информация раскрывается постепенно.**

Всё о портфолио:  
почему без него никуда,  
даже если вы учите  
вьетнамскому





**Портфолио – ваше лицо. По нему сразу понятно – надо ли с вами сотрудничать или уже не очень (жаль, в жизни так не работает).**

- Как без описания формата работы я пойму, что именно вы научите вьетнамскому так, что можно хоть сейчас переезжать в Азию?
- Как без успешных кейсов «продали товара на сто тысяч миллионов» я пойму, что маркетинг и пиар у вас от зубов отскакивает?
- Как мне выбрать вас, если единственное что вы можете о себе рассказать – как отдыхали с мамой на Байкале 10 лет назад?

То-то же, без портфолио – никуда!

И в этой главе мы обсудим, как оформить его так, чтобы заказчик посмотрел и понял «да, хочу работать с ней».

## Где взять портфолио, если работ совсем нет

### Работа со знакомыми

Выполняете что-то из своей сферы для двоюродной тёти, школьной подружки, жены брата дяди. Делаете диджитал-портреты в оригинальном стиле? Вперёд! Монтируете лучшие в мире ролики о путешествиях? Жгите! Снимаете атмосферные плёночные ч/б фото? Вы знаете, что делать.

*Эта тема работает не всегда: вдруг вашей маме совсем не нужен перевод франкоязычной статьи, а подруге – разработка игры для айфона. Так что идём дальше.*

### Биржи

Идёте на любую биржу фрилансеров, смотрите там заказы и выполняете. Не за копейки и для заказчиков, а бесплатно и для себя – чтобы набить руку и закинуть в портфолио. Если ООО «Рога и Копыта» заказало вёрстку сайта и вполне себе прописало ТЗ – никто не мешает для своей странички переименовать фирму в ЗАО «Шкатулка с чучелами» и сделать работу. Фантазия работает не у всех, придумать задание из головы бывает сложно.

### Фантазия

Это уже высший пилотаж – берёте и придумываете себе задачу сами. Из головы. Лучше не улетать в облака и не выдумывать разработку космолёта на Плутон – чтобы у заказчика было представление, насколько вы ощущаете реальную жизнь.



# Как отсылать портфолио

## Неправильно:

### Архив работ

Накидали всё в одну папочку, заархивировали, с чистым сердцем кинули на почту эйчару и забыли. А что делает эйчар? Скачивает непонятный архив, распаковывает куда-то на рабочий стол, где таких ещё штук 20 за день, пытается вспомнить, кто это и что это. Не надо так, пожалейте человека! Адекватный фриланс – это всегда про взаимоуважение.

### Вложение в письмо

Несколько файлов, с которыми непонятно, что делать: то ли скачивать на всё тот же рабочий стол, либо пытаться разглядеть в окне почты. Неудобно, некрасиво, непрофессионально.

### Ссылка на нечитаемые скриншоты

На некоторых биржах и сайтах типа Хедхантера скриншоты загружаются в печальном разрешении, вдобавок их нельзя приблизить. Да и смысла нет – из-за разрешения ничего не разглядеть.



*(коварно вставляю мем, чтобы следующий раздел влез на всю страничку и было красиво)*

## Правильно:

### Сайт с резюме и работами

В помощь [Tilda](#), [Readymag](#), [Wix](#). Не беда, если не разбираетесь в вёрстке и симпатичном дизайне – на всех конструкторах понятный функционал, красивые шаблоны и приятные шрифты. Свой сайт сразу покажет, кто тут босс и кто шарит. И фото прикрепить можете, и рассказать, что умеете, и сразу тут же показать. Если в конце оставить форму заявки – совсем хорошо.

*Я люблю Тильду и жалею, что она не платит мне за рекламу :)  
[Сайт руководства](#) собран на ней благодаря [Вике](#), а 4 года назад мой собственный сайт принёс заказы в первую неделю.  
Дальше покажу скриншоты с него!*

Не переживайте, если сделать что-то приятное не получается в первые несколько часов. Доделывать, подметать и шлифовать можно и полгода – а чем квартиру оплачивать в это время? Лучше выложить крепкий середнячок и допиливать его в процессе поиска заказов, чем нервно стремиться к идеалу на голодный желудок.

#### Помните о:

- **Структуре сайта.** Сначала кто вы, потом что делаете, потом показываете работы, потом – отзывы, после окошко для обращения и ссылка на соцсети. Вдохновляйтесь примерами одностраничников и готовыми шаблонами.
- **Типографе.** Это когда кавычки – правильные «ёлочки», а не “вот это”, а предлоги не повисают в воздухе и переносятся на следующую строку. У всех конструкторов есть встроенный типограф.

### PDF-презентация

ПДФки открываются онлайн, их удобно листать, распечатывать, приближать что-то нужное. С дизайном морочиться необязательно: достаточно сделать везде стандартный шрифт (про комик санс и вырвиглазные заголовки забываем навсегда), оставить белый фон и разместить всё по сетке. Если сомневаетесь, что навыков хватит – лучше сайт. Свой сайт всегда лучше:)

### Ссылка на портфолио на бирже

Если у вас есть биржевые наработки и там читабельные скриншоты – высылайте эйчару ссылку! Заодно проверит ваш рейтинг и отзывы. Если страничка пустая – лучше сайт :) <sup>11</sup>

# Как составить грамотный нескучный текст о себе

Текст о себе – такая же презентация, как портфолио. В объявлениях, письмах, сайтах с вакансиями что-то да придётся о себе рассказать. Важно сделать это понятно, грамотно и с огоньком.

## Как не надо

### Не по теме

*«Каждый год катаюсь на лыжах и просто фанатею от пиццы с ананасами»*

Единственный вариант, когда этот текст зайдёт, и то с натяжкой – если заказчик такой же ярый фанат пиццы. В остальном информация лишняя и не имеет к вашим навыкам никакого отношения. Подробности личной жизни – для Тиндера!

### Лишнее заигрывание

*«Вместо крови по моим венам течёт код, а мышь – продолжение моей руки и жизни»*

В 2010 это смотрелось оригинально, в 2020 кажется, что у человека что-то не в порядке. Или он слишком сильно пытается понравиться. Заказчик только тратит время в попытках прорваться через дебри графомании, суть уловить сложно. Оригинальность – не плохо, плохо с ней борщить.

Живой пример с сайта фрилансеров:

#### About

Дизайнер пользовательских интерфейсов / иллюстратор. Опыт работы 2027 лет от рождества Христова.

Маг-чародей 86 лвл в пятом поколении, покоритель северных драконов.  
Лично знаком с королем Артуром!

Владею полным пакетом Adobe, и пакетом Яровой.

Со Мной сотрудничали такие компании как: Убер, Кок-Кола, Нокья, Эмэзон, Аппле, Тесла, Майкрософт, Битхофен, ВК, Однакласники, Майл.сру, Голден Сакс, Тони Старк, тесно общался с Человеком-Пауком.

Специалист по атомарным частицам космоса, а так же дезинтегрированное интерферирование дизайнов.

👉 Он же создатель и один из первых основателей межгалактической системы адаптации базонов сверх-матагалактик.

#### Хобби и достижения:

7 раз обошел землю, переплыл 4 раза атлантический океан.  
Люблю прыгать со стратосферы без страховки.  
Подрабатываю главным героем голливудских фильмов.  
Укротитель белых акул и лучший друг Джонни Деппа.  
Участвовал в раскопках Рамзеса II.



## **Дотошность**

*«Я родилась в небольшом городке Усть-Пиздьюск с населением в 500 тыс. человек. Закончила школу в 2009 с золотой медалью, поступила в Рыбный институт и в течение пяти лет получила корочки медсестры, пекаря, пастушки и дизайнера»*

Вычищайте всю информацию, которая не имеет отношения к вашему профилю. Собираетесь быть помощницей блогера? Оставьте «руководила персоналом в такой-то фирме 3 года» и уберите «в 2011 полгода продавала пиццу».

Пицца зайдёт, если вы её обыграете: «Полгода продавала пиццу, поэтому знаю всё о стрессовых ситуациях и нервных клиентах. Справлюсь с любым негативом в директе». В остальных случаях – к чёрту.

*На моём сайте написано: «А ещё я работала в детском саду, поэтому найду язык с самыми шумными и бешеными людьми». Обыгрывайте!*

## **Я-плюс**

*«Всё умею, всё могу, я супер-классная и умная и вообще лучше всех, УМЕЮ ВСЁ СЛЫШИТЕ»*

Умеете всё – не умеете ничего. Хвалить себя – хорошо, но для этого достаточно пары предложений, за которыми вы подтверждаете похвалу фактами:

*«Отлично разбираюсь в дизайне упаковки: за полгода продажи с обновлённой коробкой молока выросли в пять раз, вместо 10 тысяч коробок заказчики продали 50 тысяч».*

## **Я-минус**

*«Извините за беспокойство, вот я не очень что-то умею, я конечно учусь и очень хочу с вами работать, но у меня не получается, результаты бывают и лучше, простите»*

Нытики в работе не нужны. Даже если низкая самооценка и расшаркивания – ваша натура, для успешных заказов надо учиться это скрывать:) Поплакать от волнения можно после, когда будет готово крепкое уверенное портфолио.

# Как надо

## ПО ДЕЛУ И БЕЗ ПРОСТЫНЕЙ

Предлагаю простую схему, по которой можно рассказать о себе что угодно:

### 1. Что делаю

Собираю сайты/разрабатываю логотипы и шрифты/печатаю буклеты/преподаю английский по мультфильмам

### 2. Как делаю

Всегда проверяю шаблоны/заботливо составляю макеты и планы/подбираю каждому ученику свою программу

### 3. Как работаю

Сверяюсь с ТЗ на протяжении всей работы/Переношу всё в гугл-таблицы и в конце месяца свожу данные/Материалы высылаю в ПДФ на почту или в телеграм

## Важные моменты:

- Текст о себе – не сочинение «как я провела лето». Достаточно 10–15 ключевых предложений, чтобы человек пробежал глазами и всё для себя понял с первых строк.
- Из текста о себе читатель сразу должен понять, что говорит с вами на одном языке. Если вы пишете медицинские статьи, киньте пару специфичных словечек. Если сочиняете песни – расскажите парой слов, где их уже можно послушать.
- Изюм добавлять в текст можно! Просто следите, чтобы не получался слоёный пирог. Где-то тонко пошутите, где-то оставьте пасхалку, если это в вашем стиле.



## Пример

У обоих текстов плюс-минус одинаковый объём. Сравните:

- 1. Я фотограф. Самые прекрасные моменты вашей жизни — моя работа. Вдыхаю душу в самые безжизненные снимки, иду по жизни с фотошопом и просто замечательный человек. Вы не пожалеете, что связались со мной! Вместе мы сотворим полотно вашей истории! В наличии Canon 500D и огромное желание подарить вам улыбку! Чмок!*
- 2. Я фотограф. Снимаю детей и собак — даже самых непоседливых в обоих случаях. Люблю ч/б плёнку, но и цифру не считаю бездушной. Обращаюсь по вашим желаниям в срок, на выходе получается 15 фотографий. Остальное высылаю на почту в JPEG-формате. Если нужен фотограф на свадьбу, помочь не смогу.*

Что вы узнали о первом фотографе? Как именно он работает? Подойдёт ли он вам, если нужна выездная съёмка в детский сад? Сколько фотографий получите? Сколько обработанных?

Из всей эмоциональной воды первого фотографа ясно лишь что у него есть Кэнон, ещё и устаревшей модели. Со вторым же мы сразу понимаем, подходит ли он нам и что мы получим. Хотя объём текста не отличается от первого. Ещё и цифру не считает бездушной, это ж самое оно! Знает эти противостояния :)

### Схема любого текста о себе:

- Что делаю
- Как делаю
- Как работаю

А вот и мой текст о себе. Сейчас я бы его сократила, но схема «Что делаю-как делаю-как работаю» всё равно просматривается.

“

Привет! Меня зовут Катя и я пишу человечный текст без воды и унылого... кхм.

Наполняю сайты полезностями, веду группы в соцсетях, описываю товары на языке покупателя и создаю лендинги, на которых не пошло прячутся ключевые слова.

Предпочитаю контролировать вёрстку и дизайн своих текстов. Когда навыков не хватает, отсылаю макеты дизайнерам и верстальщикам, не против курировать их работу до и после запуска. С «просто сдать текстик и отстать» помочь могу, но в редких случаях.

Полностью погружаюсь в задачу и досконально изучаю тему.

Чтобы выпустить хороший продукт, достаю вопросами заказчика, менеджера, директора.

Продуктивней работаю со строго ограниченными сроками и заранее предупреждаю о возможных задержках.

Сдаю текст **строго** в Гугл-документах или в любых других облачных сервисах, учёт веду в Гугл-таблицах.

Ставлю букву «ё». Если где-то пропустила, пишите на [catherrine.lo@gmail.com](mailto:catherrine.lo@gmail.com) :)

Активация Win  
Чтобы активироват

*(извините за шакальное качество скриншота, уж какое есть)*

В начале заигрываю фразой «без воды и унылого...», в конце – что ставлю везде букву ё. Я намеренно пропустила её в одном месте на сайте, пару раз об этом написали. Вот такой вот мини-квест без слоёного пирога.

**В конце руководства полезные ссылки, там вас ждёт подробная статья по тексту о себе. Когда-то она облегчила мне жизнь, надеюсь, облегчит и вам!**



# Как отобрать работы

В портфолио «чем больше – тем лучше» не катит. Если у вас всего 5 работ, понятно, что лучше бы показать их все. А вот если за две сотни...

## Отбирайте:

### Лучшие

На которые вы смотрите и думаете «да, я супер». Отберите всё, что вызывает гордость, и покажите их миру!

### Средние

Сплошь идеальные работы создадут ложное впечатление, что вы всегда делаете только вот так. Заказчик будет ждать идеала, хотя пришёл с не очень интересной тематикой и консервативными взглядами на правки. Получит среднячок – останется недоволен. И будет поздно объяснять, что невозможно всегда делать идеально на пределе возможностей. Поэтому добавляем и работы среднего качества.

**Следите за темами: когда работ достаточно, покажите только те, что вас зажигают.**

*Я писала для студии татуировок, сайта детской психологии и фирме по установке роллетных ворот. На сайте же роллетных ворот нет – мне было очень скучно и я не хочу, чтобы попадались похожие заказы. Если я могу это делать, не значит, что хочу:) Заказчики сразу понимают, в чём я хороша, поэтому пиво я описываю чаще банковского дела. Это работает!*

Смотрите по ситуации: в начале на сайте достаточно и десяти работ. Потом 20-30. После 50-ти возникают вопросы – не во всех сферах фриланса нужно брать количеством. Показать 50 логотипов – супер, есть на что ориентироваться. Показать 50 переводов с китайского на русский – ну такое. Всё индивидуально.

# Надо ли раскидывать работы по папкам

Здесь тоже по ситуации: если у вас всего 5 работ и все – на разную тематику, вряд ли каждой нужна своя папка. Но когда собирается 5 портретов, 10 пейзажей и 7 комиксов – лучше разделить.

**Чем больше нам надо кликов, чтобы найти желаемое, тем быстрее мы теряем интерес к страничке. Не мудрите с кучей сложносочинённых страниц, всё должно быть быстро и доступно.**

## Примеры папок:

Дизайн: леттеринг, логотипы, сайты

Фотография: свадебное, предметка, животные

Копирайтинг: статьи, рерайт, пресс-релизы, слоганы

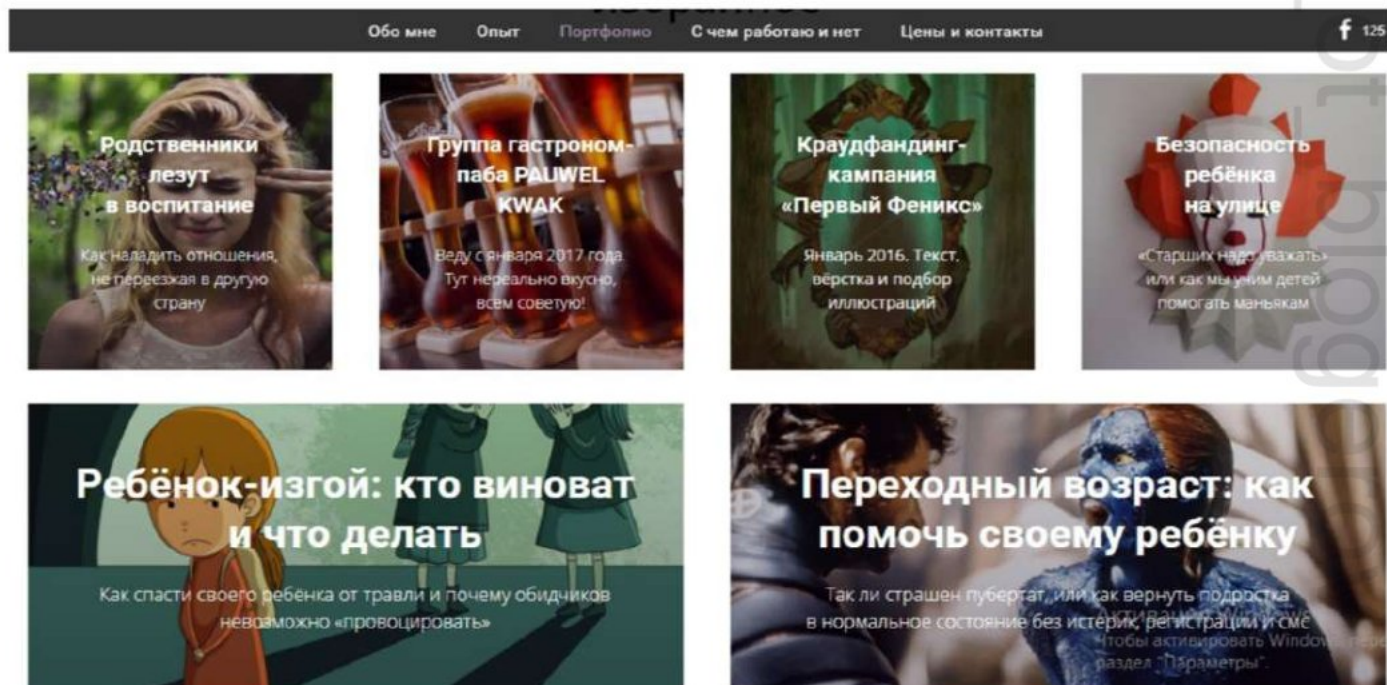
Переводы: художественный, технический, устный

Маркетинг: SMM, контекстная реклама, лиды

Программирование: 1С, CRM, игры

Я с папками не заморачивалась. Как видите, с количеством работ тоже :)

Здесь по ситуации: я хотела, чтобы выглядело красиво без блоков и огромного полотна, поэтому отобрала только 9 работ. В скриншот влезло 6 из них.



# Что писать в «опыте»

Где работали и какие результаты? С кем сотрудничали? Чего добились?

Раздел «опыт» подойдёт если:

- **Отсылаете ссылку на сайт письмом**  
В теле письма столько информации не нужно, а вот отдельно на сайте – в самый раз.
- **Есть что рассказать**  
И снова – только по теме! Если монтируете видео, но ни одного опыта по теме нет – раздел точно лишний.

## Отзывы. А нужны ли они?

Всё просто: в одних сферах отзывы нужны-нужны, в других можно обойтись без них.

**Менеджеру блогера, учительнице, разнорабочей отзывы нужны как воздух.  
2D-аниматору и копирайтеру – не особо, там больше говорят работы.**

## Если отзывы есть

- **Отбирайте максимально подробные, но без воды**  
«Сработались класс, рады сотрудничеству, будем обращаться ещё» – нет.  
«Выполняет всё в срок, если задерживается – предупреждает, работает по предоплате, продажи выросли, маркетолога уволили и наняли её» – да.
- **Выкладывайте читабельные скриншоты**  
Не борщите – максимум десяти отзывов достаточно.

## Если отзывов нет, но нужны

- **Не пишите левые отклики!**

Начинать рабочие отношения со лжи – некрасиво. Это себя не оправдывает – правда когда-нибудь вскроется, и хорошо, если будет просто стыдно, без серьёзных последствий.

- **Выполните несколько простых заказов**

Что-то быстрое, что займёт не больше 3–4 часов. Подойдёт биржа, у приличных заказчиков оставлять там отзывы принято.

- **Поработайте со знакомыми**

Пусть отзыв будет немного предвзятым, но он точно будет честным!

- **Просите отзыв у каждого заказчика**

Чтобы точно получить отклик, предложите небольшой кусочек работы за него: допишите текст о компании ко всем сданным статьям, придумайте заставку к смонтированному вами видео и пр.

*Я отзывы себе не добавляла и никогда их не собирала.*

*Уверена, что сайт, портфолио и работы что-то точно говорят сами за себя, но у меня и сфера такая, что можно обойтись.*



# Что делать, если умений много.

## Список тем

Заранее составьте список тем, с которыми работаете.  
Пусть вас находят только нужные люди и заказы!

Если тематика совсем разная – и учите, и пишете, и рисуете – рекомендую изначально делать сайт с несколькими страницами. На одной рассказываете и показываете одно, на другой – другое.

### Мой список:

#### С радостью

соцсети, статьи о продвижении, онлайн-общении, блогах; о сайтах, приложениях и интерфейсе

статьи с психологическим уклоном: что происходит с ребенком и как ему помочь; почему насилие в отношениях недопустимо; где найти мотивацию и почему лень — это нормально; и прочие похожие тематики

тексты «о себе» и «о компании» — о принципах работы, преимуществах, услугах

женская и мужская одежда, обувь, аксессуары; неформальные стили, пирсинг, дреды, татуировки

рецепты, статьи про питание без призывов к похудению и подтекста «худой — значит красивый»

#### Беру редко

автопром, оружие, транспортная, корабельная и воздушная тематики

строительство, ремонт и отделка; статьи с большим количеством технических терминов

рыбалка, футбол, хоккей и т. п.

#### Не пишу совсем

для лохотронов, бирж, финансовых пирамид и сетевого маркетинга

для energy diet, ягод годжи, таблеток для похудения и прочих «панацей»

о запрещённых препаратах

статьи, романтизирующие насилие, наркотики, алкоголь

лукистские, объективирующие, сексистские, мизогинные и гомофобные статьи

мудроженственные статьи с призывами обслуживать взрослых самостоятельных людей

# За какие фото в резюме не стыдно

Даже по одному снимку заказчик определит, хочет ли он с вами работать.

## Мои рекомендации:

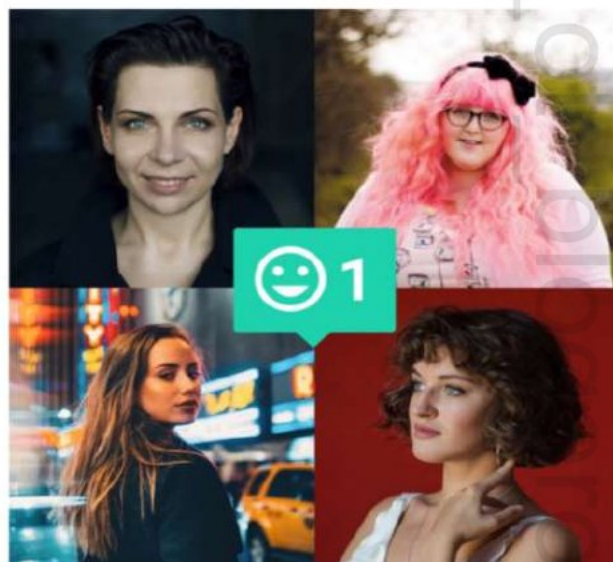
- Портрет хорошего качества, без жёлтых фильтров из нулевых, максимум – цветокоррекция;
- Без друзей, родителей и троюродного дяди в кадре. Котиков и собак можно, если их не сорок!
- В свободной позе, живое, не как с фотостоков – когда улыбка застыла и вы немного похожи на испуганного зайчика, который не понимает, что здесь делает и зачем живёт;
- В живой обстановке: на улице, в парке, со стаканчиком кофе (со стаканчиком горячительного не надо);
- Немного игривое (немного!), но не эксцентричное;
- Незаезженное.

**Заезженные темы:** художница с палитрой, писательница с пишущей машинкой, журналистка в окружении ручек и карандашей, фотограф – с фотоаппаратом.

Это чисто вкусовщина, но практика показывает: вы делаете масло масляное.

Очевидно, если вы рисуете, где-то палитра точно есть.

Скреативьте в другом ключе!



# Адрес почты – ваше «лицо»

Профессионализм должен прослеживаться везде: нельзя сделать ровную дорожную плитку и совсем забыть о затирке. Проверьте, с какого адреса пишете заказчикам:

## НЕТ

Su4ka.krashenna@mail.ru

loveofmylife@gmail.com

pupsik\_1995@bk.ru

666\_zaysenets\_v\_zho@ya.ru

## ДА

elena\_isaeva91@gmail.com

kate.kovalevskaya@mail.ru

svgladysheva@yandex.ru

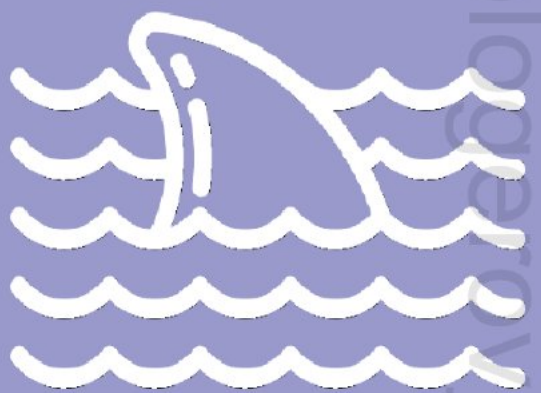
janne\_mitryshina@yahoo.com

**Вообще, отдельная рабочая почта – сила! Нет бесконечного спама, важные письма не теряются, сразу видно, когда кому надо ответить. Оставайтесь смешливой кисской98 для друзей и будьте серьезной Юлианной Довлатовой для заказчиков.**



*до нормальной почты и после*

Куда податься: где обитают  
заказчики, готовые платить





# Биржи

Биржи я не люблю. Денег катастрофически мало, работы много, самооценка катится к чертям, а платить за квартиру всё ещё нечем. Да, у бирж есть плюсы:

## Плюсы:

- **Подработка в свободное время**  
Когда заняться особо нечем, можно заработать на недорогую бутылочку вина на вечер.
- **Тренировка**  
Объём работы набивает руку.
- **Большой выбор заказов**  
В одной тематике вряд ли стухнете, можно скакать с одной темы на другую без особой привязки.
- **Зарубежные заказы**  
Знание языка – прекрасно, и биржи за границей работают совсем иначе, чем в СНГ. Там люди в курсе, что фрилансер – не раб на галерах, и за труд надо платить.

Но минусы бирж для меня перекрывают всё.

## Минусы:

- **Копейки. Звонящие копейки!**  
Возьмём копирайтинг на фрилансе и среднюю ставку 20 рублей за 1000 знаков с пробелами. В Инстаграме максимальная длина поста – 2000 знаков. Получается... 40 рублей за один пост? Как он должен выглядеть? Сколько таких в день надо накатать, чтобы заработать хотя бы тысячу? Вы действительно готовы вкладываться на все 100%, когда ради несчастной тысячи от вас ждут 25 КАЧЕСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСНЫХ постов в день, так ещё и атакуют бесконечными правками за такие деньги?  
А некоторые жлобы особой категории считают ставку без пробелов. Представить страшно. И жлобами называть не стыдно.
- **Стремительное выгорание**  
Не каждая лошадь сможет пахать 18 часов в сутки ради небольшого стога сена и площадки воды. И даже самая стойкая в итоге сдохнет, если не догадается сбежать. На биржах работники без наращенного десятилетиями рейтинга косплеят такую лошадь: работают хуже, без стимула, начинают вафлить и делать «на отвали». А зачем стараться, если в любом случае заплатят копейки? Хватает на комнату с ковром и куриный суп, и ладно.

А развитие откуда взять, я спрашиваю?  
Печальные перспективы, короче.

- **Рейтинг**  
Конечно, тех, кто в первых строчках фрилансеров, мои расписанные минусы не касаются: у них тысячи отзывов, далеко не 5 рублей за один отретушированный снимок и всё такое.  
Но вам-то что делать? Когда регистрируетесь на бирже, окажетесь в са-а-мом конце списка, странице эдак на тысячной. Надо где-то брать отзывы, оценки, рекомендации. Это дело не одной недели, не месяца, и даже не полугода. А пока кушать что-то надо, верно?
- **Кидалово**  
Да-да, могут элементарно кинуть на деньги. Или занизить стоимость, сказав, что вы что-то не так поняли. Или ещё чего. И хорошо, если ваши работы при этом нигде не будут использовать.

Из-за этого всего я очень не люблю биржи.

Но где же тогда брать заказы? Может, податься на Хедхантер...?

## Сайты поиска работы (Хедхантер, Работа.ру и др.)

Тут тоже не всё так гладко.

- **Ребята долго раскочегариваются**  
Пока ваш отклик увидят, пока анкету просмотрят, пока куда-то пригласят, пока оформят – всё отнимает драгоценное время.
- **У эйчаров рассеянное внимание из-за большого объёма работы**  
Они смотрят только имя, возраст и вводный текст, на остальное у профи времени мало.
- **Сложно показать портфолио**  
На HH, работа.ру и прочих такое жуткое качество в разделе «портфолио», что лучше вообще ничего не показывать. А по сайту не все кликают – я добавляла ссылку на свой сайт в имя, описание, в каждый опыт работы и заметки, а просмотрев с HH всё равно кот наплакал.

**Подобные сайты всё ещё больше подходят для поиска «классической» работы: коллцентры, производство, менеджмент, продажи. Удалёнки там в разы меньше, но если готовы в офис – вперёд!**

*Когда мне срочно понадобились заказы, я сидела и на HH в том числе. Что ж. За месяц – несколько приглашений на собеседования, чтобы потом оформить в офис, хотя я везде указывала удалёнку. Так было каждый раз, когда я пыталась что-то извлечь с HH. И вскоре заходить туда я совсем перестала.*

# Соцсети (Фейсбук, Линкедин, Инстаграм)

Я сама в шоке, но ЭТО РАБОТАЕТ, СЕРЬЁЗНО И РЕАЛЬНО!

## Фейсбук

На фрилансе уже который год, а до сих пор не могу поверить, что в этой ужасно неудобной и кривой соцсети есть крепкое профессиональное сообщество. Группы по всем направлениям, отклики, лайки, тысячи их!

Без шуток: абсолютно все удалённые заказчики у меня были с Фейсбука. И мы всегда расставались полюбовно, со своевременными выплатами и желанием когда-нибудь ещё посотрудничать.

- Каждый день выкладываются сотни новых вакансий.
- Заказчики взрослые и адекватные люди, готовые платить.
- Пользователи читают ваши описания и пишут туда, куда просите.
- Сразу видно по страничке, что вы за человек.

**Если светить цитатами Маркиза де Сада и перепостами пропавших собачек не готовы, почистите личную страничку или заведите отдельную, рабочую.**

**Все работодатели сейчас смотрят соцсети, иногда в них можно набрести на что-то очень интересное для вас и шокирующее для них.**

*Я не особо чищу, у меня там феминизм во все поля, но пока не мешало. Смотрите по ситуации.*



## Линкедин

В РФ он заблокирован, но вполне себе открывается через VPN-расширения. Линкедин – социальная сеть для деловых контактов, искать там заказчиков сам бог велел.

Да, русскоязычное сообщество не такое крепкое, но что-то выцепить можно. А вот если вы знаете язык... Вам открыты все двери в прекрасные зарплаты и разнообразные заказы.

**Рекомендую раскручивать Линк с первого дня, как решили там поселиться: просто добавляете в друзьях всех подряд. Можно не всех, а только русскоязычных. Или только SEO больших компаний. Или актрис и певцов. Смотрите сами по профилю, но раскручивать страничку надо.**

Публикуйте каждый день что-то профессиональное на стену, добавляйтесь в группы, ищите пабрики с вакансиями. Короче, создавайте движуху, чтобы вас точно заметили.

*Мой единственный заказчик кроме ФБ был с Линкедина, и это была студия татуировки, с которой мы проработали 2 года. На тот момент в друзьях у меня было около 5000 человек, и это я мало занималась Линкедином, больше вкладываясь в ФБ. И всё равно работает!*

## Инстаграм

Соцсеть для всех, кто хочет найти фриланс именно здесь: менеджеры и помощницы блогеров, SMM, фотографы, редакторы сторис, контент-менеджеры и пр.

Инстаграм постоянно мутирует в разные формы и создаёт новые вакансии: того же профессионального ведения ленты 4 года назад не существовало, а теперь открываются целые агентства.

Ищите такие агентства и предлагайте им себя.

**Будьте внимательны: большинство указывает, где конкретно просматривает заявки. Не всегда это директ, бывает почта или мессенджеры.**

# Деловая переписка: грамотно составляем первое письмо



Это моя личная боль: по роду деятельности отправляю и получаю десятки писем в день, и иногда хочется плакать, что нет ещё у нас такого понятия, как этикет деловой переписки. Продираешься сквозь дебри Re: ge: ge: ge:, пытаешься выцепить нужную информацию, а потом всё сбивается и письмо теряется в потоке остальных писем формата «без темы».

Чтобы и вам, и заказчику было удобно ориентироваться в почте, рекомендую простую схему:

- **Тема:** Выжимка, о чём письмо
- **Тело:** Приветствие – Цель письма – Раскрытие темы – Заключение

Смотрите пример моей заявки в редакцию Мела:

Внештатный автор Мела. Запрос о сотрудничестве > — **Тема письма**



**Катерина Ло** <catherrine.lo@gmail.com>

кому: amerkurieva ▾

Здравствуй!

Меня зовут Катерина и я хочу узнать, как стать внештатным (или даже штатным) автором Мела.

Занимаюсь текстами с 2011 года, привлекают темы про детскую психологию.

Мои недавние статьи (короткие ссылки на Гугл-док):

Ребенок-изгой: кто виноват и что делать <https://goo.gl/z3XoPN>

Переходный возраст: как помочь своему ребенку <https://goo.gl/dfx64J>

Больше рассказываю и показываю, что умею, на своем сайте.

Там опыт работы и портфолио на разные темы.

<http://katerinalo.tilda.ws/>

У вас классный раздел "Семья" и, собственно, тег "Детская психология", хотела бы писать туда. Подскажите, пожалуйста, что для этого нужно сделать?

Готова выполнить тестовое задание.

Приветствие  
и цель письма

Раскрытие темы,  
быстрое ознакомление

Тут уже долгое

Заключение.  
Ненавязчиво предлагаю  
услуги

## Тема

Когда человек видит входящие, он сразу понимает, что ждёт внутри и надо ли вообще смотреть письмо. Хорошая тема заставит открыть письмо быстрее.

- «Ответ на вакансию» – нет
- «Ответ на вакансию Старший 2D-аниматор» – да

Это подходит и для личных переписок: всегда понятно, что кому шлёте и что от кого получаете:

- «Фотки» – нет
- «Угарные фотки с др-пати Ольги 2019» – да

## Тело

- **Не забудьте поздороваться** и забудьте о фразе «доброго времени суток». Это звучит очень косноязычно. Поверьте, человек не обидится, если вечером прочитает от вас письмо с приветствием «Добрый день».
- **Пишите с переносами:** так текст не слипается в одно пугающее полотно, легко вычитать нужное. Переносы ставьте там, где заканчиваете мысль: сказали цель – перенос, показали средства – перенос.
- **Выделяйте важное жирным:** ссылки, оплату, реквизиты, даты.
- **Следите за структурой:** лучше набросать темы на черновике и перевести в чистовик, чем вместо письма заказчик получит сочинение из потока мыслей. Когда сначала вы говорите об оплате, потом рассказываете о себе, потом почему-то возвращаетесь к деньгам и переходите к тестовым.
- **Вычитывайте перед отправкой!** Комичные опечатки «я вам отсосала вчера» комичны только в моём руководстве, на деле же будет неловкость и стыд.

## Подвал

Подвал – это такая подпись с вашими контактами в конце каждого письма. Не рекомендую там мудрить: достаточно имени-фамилии (или творческого псевдонима, смотря что используете в работе), профессии и ссылок на рабочие соцсети.

**Всё опционально: пользуетесь в работе телеграмом – оставляйте ссылку на него. Пользуетесь фейсбуком – вперёд. Хотите только имя и ссылку на инстаграм – пожалуйста. Зависит от вашего профиля.**

Мой подвал выглядит так:

Катерина Ло, коммерческая писательница  
Работаю удалённо | [Сайт](#) | [Линкедин](#)



# Тестовые задания: ОСНОВНЫЕ ТИПЫ



# Бесплатные тестовые: почему вы рискуете

Я жёстко против неоплачиваемых тестовых заданий.

- **Заказчик изначально относится к вашему труду несерьёзно.**  
Он готов платить когда-нибудь потом, и то, если вы подойдёте. То есть сейчас ваш труд – не труд вовсе? А почему? Вы что, не тратите силы и время сейчас?

**Мы не приходим в кафе и не говорим: «А давайте я вот сейчас у вас бесплатно поем по полной программе, и, если мне вдруг понравится, я обязательно-обязательно буду ходить только к вам за деньги!»**

**Мы не берём в магазине хлеб со словами: «Вот сейчас я во всех булочных наберу себе булки, посмотрю, где вкуснее, и решу, кому платить».**

Так почему мы позволяем так относиться к себе?

- **Недобросовестный заказчик отказывает вам работе, но выкладывает ваше тестовое.**

То есть этот умник вполне может набрать хоть 100 таких бесплатных тестовых, никому не заплатит и наполнит свой сайт контентом. Не очень приятно, да?

*Я делаю исключение, когда сама участвую в конкурсах: я пришла туда сама, значит, беру на себя все риски и понимаю, что меня могут не взять. Да, будет грустненько, но не более.*

Когда же человек пишет сам: ой у нас тут конкурс, иди поучаствуй, и может быть мы тебя возьмём – это вообще что-то за гранью халявы и русского наебизнеса. Не советую поддерживать такое отношение к себе.

**Вы не рабыня, вы – коллега.**

**Вы с заказчиком стоите на одной ступени, это не господин, который погоняет вас кнутом, а вы не нижняя, вылизывающая его ботинки. Это основа плодотворной приятной работы на фрилансе.**

# Платные тестовые: сколько просить денег

Я руками и ногами за оплачиваемые тестовые: заказчик с порога показывает, что относится к вашей работе как к р а б о т е. Он понимает, что любой труд должен оплачиваться – и потом можно ожидать такого же уважительного отношения.

*Все, с кем я работала, без проблем оплачивали тестовые. И так же без проблем оплачивали всё остальное. Если и были задержки – в 95% винить стоило банк, но не заказчика.*

Я рекомендую брать 50% от обычной цены и договариваться о небольшом объёме: не надо за полстоимости собирать целый сайт или делать студию фотосессию, достаточно сделать одну страничку и три обработанных снимка на улице.



# О ценах: сколько я стою



## Любая цена – результат переговоров

Смотрите, в чём фишка: да, чтобы зарабатывать больше, надо и уметь больше. Опыт, знания, мозг – это всё хорошо оплачивается, и очевидно, что зелёный фрилансер с худым портфолио или вовсе без него должен сначала доказать, что чего-то стоит.

Но даже если вы только учитесь, не работайте за копейки. Ваша цена – ваша оценка самой себе. Вы стоите 10 рублей за 1000 знаков? 300 рублей за час английского? 1000 за трёхчасовую фотосессию? Точно? Уверены?

Конечно, пока ваша вёрстка и код хромают, будет хромать и оплата.

Но в ваших силах цену повысить: проработать тему денег, прокачать навыки, наработать портфолио.

**Помните: вы с заказчиком сотрудничаете, а не переходите к нему в слегка оплачиваемое рабство. Вы имеете полное право отказаться от предлагаемой цены, как и заказчик имеет право отказаться от ваших услуг. Это здоровые рыночные отношения.**

## Определите сами для себя комфортную цену

Как это сделать? Прислушиваться к себе.

Если чувствуете, что на задачу потратите 3 часа, а получите 150 рублей, спросите себя – комфортно ли это, заработать на пачку сигарет непрерывной трёхчасовой работой.

Комфортно ли зарабатывать в день на фрилансе меньше, чем в Макдоналдсе?

Может лучше пока отложить идею с фрилансом, прокачаться и вернуться с новыми силами?

А может вы уже готовы достойно себя оценивать? Может, портфолио у вас уже хорошее, остался только сайт и навыки общения?

Короче, прислушивайтесь.

*Если о моих принципах, я работаю без фиксированной цены: за один и тот же объём я могу взять 2000 рублей, а могу 5000. Зависит от личной заинтересованности, тематики и сложности текста. Плюс я уверена: качество от объёма не зависит. Можно налить воды на 8000 знаков, а можно создать крепкую статью на 3000. Такие дела.*

**В конце руководства я оставила статьи, в которых люди прекрасно объяснили тему денег: как формировать цену, отказывать торгашам в скидке и приходить к нормальному результату. Обязательно прочтите!**

# Как брать деньги и не ходить под себя от страха

## Просить и выпрашивать – разные вещи

Деньги – оплата вашего труда. Когда вы стесняетесь напоминать людям об оплате и вообще разговаривать на тему хрустящих бумажек – вы стесняетесь себя. Вы стесняетесь просить то, что вам положено по факту. Не выпрашивать, как ослик морковку, а просить – по-взрослому, ответственно и уверенно.

Я не психолог, поэтому с прокачкой этой тонкой материи квалифицированно помочь не смогу, но знаю одно: дело в самооценке. И вот с этим запросом уже можно к профессионалам:)

А пока обсудим, как правильно и неправильно начинать свои отношения с деньгами.

### Неправильно

- Вставать на место заказчика: *«Ну у него сейчас проблемы в фирме, ну я подожду месяц-другой, не буду тревожить»*
- Обесценивать себя: *«Ой, задерживают оплату... Хотя хорошо, что вообще такую никудышную на работу взяли!»*
- Быть в нужде: *«Я готова на любую работу хоть бесплатно, давайте поторгуемся, давайте сделаю скидку 70%, только возьмите меня!»*  
(такое можно только если вас в ассистентки берёт Джоли, там и кофе подавать не грех, чтобы потом подняться по карьерной лестнице)

### Правильно

- Помощь на определённых условиях с правом на отказ у заказчика.  
*«Я готова сделать эту работу за 2000. Подскажите, вам подходит? Чем ещё могу помочь?»*
- Осознание, что заказчик имеет право отказать и предложить свой вариант.  
*Нас не учат отказам и принятию отказов, поэтому «нет» может оскорбить. Будьте внимательны: как вы можете отказать, так и вам. Это нормально.*
- Осознание, что вы также вправе отклонить условия.  
*Ничего страшного в «нет» не существует. Не подходит этот заказчик, подойдёт другой.*
- Прокачивание самооценки в принципе.  
*Это пригодится и в рабочих отношениях, и в личных, и везде.*

**Помните: деньги – чистая психология!**

**И некорректное боязливое отношение к ним можно обуздать!**

# Немного о бартере

У работы по бартеру – услуга в обмен на услугу – есть плюсы и минусы. Да, вы нарабатываете портфолио и отзывы, но упоминанием в сторис интернет себе не оплатить и хлеб не купить.

**Поэтому смотрите по ситуации: обмен должен быть равноценным.**

- Вам предлагают тубик недорогого тональника в обмен на 50 страниц презентации? Очевидно, нет.
- Те же 50 страниц, но уже за отзыв крупного блогера, с которого вам придут заказы? Можно сопоставить охваты, количество подписчиков и подумать.

Лично я практически не работаю по бартеру, но к этому я шла несколько лет: прокачивала блог, навыки, знания. С потолка всё не свалилось, я делала то же, что рекомендую в своём руководстве.

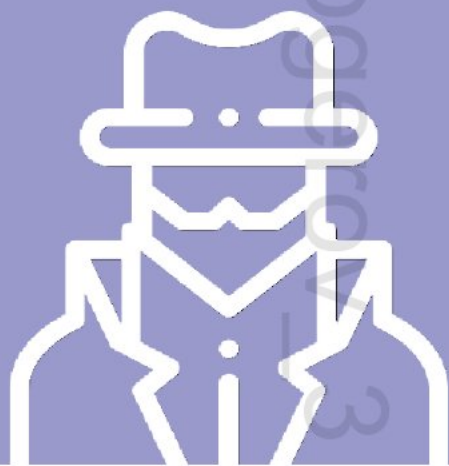
*Но год назад была любопытная ситуация: крупная блогерка обратилась ко мне с просьбой написать продающие инстаграм-посты. Первые несколько я сдала по стандартному прайсу, а потом сама попросила один из постов написать за упоминание в сторис. Тогда я запускала вебинар – надо было рассказать про него. В итоге на вебинар за 990 рублей записалось 15 человек, то есть за один пост в две тысячи знаков я заработала 14 850 рублей. Хотя могла бы упустить шанс и из-за недалёковидности получить стандартные 1500–2000.*

*Будьте дальновидными и оценивайте риски!*

*Это приходит с опытом, сказала мудрая черепаха.*



# Избегаем кидалова на деньги: моя схема без регистрации и смс



**Не знаю, стоит ли писать очевидное, но... НИКОГДА НЕ РАБОТАЙТЕ БЕЗ ПРЕДОПЛАТЫ. Вообще никогда. Даже если очень хочется. Даже если неудобно просить деньги. Пока вам неудобно просить своё, заслуженное, другим очень удобно сесть вам на шею, проехаться и кинуть, оставив ни с чем.**

Дальше мы ещё поговорим о стыде брать оплату, плюс в конце руководства я оставила ссылки, где люди давно раскидали эту тему.

А пока перейдём к авторской схеме.

Эта детка не подвела меня ни разу. Но что самое приятное – она ещё и у заказчиков не вызывает вопросов, потому что всё понятно и прозрачно с обеих сторон.

### **Итак, рассказываю пошагово:**

1. Согласовываем с заказчиком ТЗ, пожелания, свои принципы работы и схему оплаты;
2. Берём предоплату 50% за заказ;
3. Полностью выполняем его;
4. Присылаем заказчику скриншот половины работы, где видно: всё готово на сто процентов. Но скопировать или переписать ничего нельзя, скриншот неполный и не в суперкачестве.
5. Просим оплатить остаток;
6. После доплаты высылаем готовую работу в нужном формате.

### **Готово, вы восхитительны!**

Эта схема обезопасит вас от кидал и тех, кто хочет получить всё, а заплатить только половинку. Я работаю по ней на тестовых, а после – уже по 100% предоплате, что и вам советую. Адекватные люди всё понимают и платят без вопросов, вам остаётся только быть на связи и сдавать в срок. А с неадекватными лучше не сотрудничать – они не изменятся.

Главное, предупреждайте об этом заказчика и прорабатывайте стыд говорить о деньгах.



# Первый месяц на фрилансе



# Эмоции

И вот вы, такая вся вдохновлённая, находите первых заказчиков и с готовностью идёте в бой. «Сейчас всё будет! Сейчас как всё сделаю! Как заработаю миллионы! Как уеду на Бали!» (будь он неладен).

А потом хрупкие розовые мечты разбиваются о чугунный зад реальности.

График идёт нафиг, на улице последний раз были неделю назад, а квартира в Москва-Сити по соседству с успешными инфобизнесменами рассыпается в пух и прах.

## Что делать будем?

- **Метания**

*«Не пойму, чего хочу, очень скучно, зря я всё это затеяла, какая я неудачница»*

**Решение:**

Пробуйте себя в разном. Изучайте, что вам близко, что не очень. На что готовы потратить весь день, а к чему не можете приступить уже неделю. Читайте материалы по профессии, слушайте бесплатные вебинары, посещайте тренинги. Не стойте на месте и знайте: вернуться в офис никогда не поздно и совершенно нормально.

- **Адаптация**

*«Еле засыпаю к пяти утра, продираю глаза к часу дня, вся разбитая, как будто в запой уходила... ЧТО ПРОИСХОДИТ???»*

**Решение:**

Да, хочется пуститься во все тяжкие, ведь теперь НЕ НАДО К ДЕВЯТИ. Не надо так: фрилансерская плесень не заставит себя ждать. Она грозит всем удалёнщикам, но с ней можно подружиться. Сразу, как только вышли на фриланс, установите себе правила и договорённости. Как это повернуть с удовольствием и без насилия над собой, обсудим дальше.

- **Так-себе-оплата:**

*«Вообще, я планировала уже в этом месяце поднять хотя бы 70-80к, а на руках пятнашка и голодный кот. Мда, не так я себе представляла это».*

**Решение:**

Перед уходом из офиса:

Обязательно откладывайте на подушку безопасности, которая позволит вам 3-4 месяца полноценно питаться, оплачивать счета, кормить котов и ходить в кино. Это важно. Переход на фриланс – стресс, поиск заказчиков – стресс, не добавляйте сюда ещё и нервы из-за «мне светят одни макароны!»

Если денег нет уже сейчас:

Срочно беритесь за портфолио, делайте сайт и ищите заказчиков. Пока можно подработать на бирже или даже пораздавать листовки, но увлекаться не стоит: помните, что делаете это, чтобы с голоду не сдохнуть. Всё свободное время посвящайте поискам. Потом это воздастся.

**Фриланс – такая же работа, как «обычная»: со своими плюсами и минусами, но в целом тоже требует вовлечённости и упорства для карьерного роста. В начале надо потрудиться, чтобы стало проще потом. Представьте, что первые пару месяцев – ваш испытательный срок, когда надо себя проявить.**

нет, я не пью в одиночестве, просто я фрилансер и сейчас мой корпоратив



# Правила, которые облегчат жизнь

## Комфортное рабочее место

Я уезжала на месяц в Таиланд и работала удалённо оттуда. Раскрою вам главную тайну фриланса: в Таиланде, на Бали, на Мальдивах – где угодно под пальмами работать СЛОЖНО.

Солнце бьёт в монитор, душно, интернет ни черта не ловит, а если ещё и песок в трусы попадёт... Все вокруг отдыхают и потягивают коктейли, пока ты пытаешься отправить важный файл. Короче, не для слабонервных это.

И это опыт, о котором принято молчать, обещая на фрилансе солнце, пляж, морепродукты и веселье. Мне не понравилось. Если у вас будет другой опыт – супер, но лучше задуматься о комфорте уже сейчас, дома.

### Сначала пробуйте все места:

уютные или шумные кафе, коворкинги, оборудованные парки и лавочки в ближайшем дворе.

### Пробуйте разное время работы:

поработали с утра, днём отдохнули, вечером снова за ноутбук. С утра и днём работаете, вечером отдыхаете – и так далее.

### Соединяйте и меняйте:

с утра – из дома, днём – в кафе. Днём в коворкинге, вечером дома. С утра – важные задачи, требующие сил, днём – простые в духе писем и ответов.

## Как проходит отпуск



Возможно, вы уже знаете, когда продуктивность хлещет через край, но чаще всего к этому нужно прийти. Отмечайте своё состояние каждый день, можете даже завести таблицу – главное, понять, когда и на что в течение дня вы готовы и где работается лучше.

Я с утра никакая, мне надо раскачаться – умыться, позавтракать, полистать ленты соцсетей, ответить в чатиках. Потом можно собраться и пойти ударно поработать. Потом обязательно долгий – 2-3 часа – перерыв на свои дела. Я не сразу поняла, что к чему, и заставляла себя делать сложные задачи, когда хотелось лечь спать. Не надо так. Особенно если помнить про плесень: когда атакует нежелание что-либо делать, я собираюсь и иду работать в кафе. Смотреть видосики там не так удобно и уютно, как дома – так что работает безотказно.

## Рабочее место дома

Займитесь домашним рабочим местом, даже если лучше работается из кафе. В день, когда нагрянет мокрый снег с дождём, вы поймёте, зачем это всё:)

Не жалейте денег на обустройство рабочего уголка! Это инвестиции в ваш комфорт и продуктивность.

*Я сейчас живу в таких условиях, что свой стол и стул поставить некуда. Поэтому работаю и монтирую видео то из кресла-мешка, то за кухонным столом – где ужасно неудобная высота, отвратительный стул и затекают ноги. Хочется ли мне садиться за работу? Получаю ли я удовольствие от мысли, что наконец-то возьмусь за задачу? Нет. Не будьте мной.*

- **Стол:** удобной высоты, помещаются локти, блокноты, ручки, ноутбук и пр. Для настроения добавьте приятных вещей: цветов, картин, красивых держателей. Обязательно ставьте рядом воду – об этом вообще всегда забывают, а потом удивляются, что голова болит и в горле пересохло.
- **Стул:** как только так сразу вкладывайтесь в хороший рабочий стул – спина и попа скажут спасибо. Высота регулируется, на подлокотниках съёмные мягкие накладки, спинка анатомическая и отводится назад.
- **Одежда:** подберите специальную «рабочую» одежду, которая не давит и никуда не впивается. Футболка, флисовые штаны, уютная оверсайз-рубашка – что угодно. Главное – не работайте в том же, в чём спите. Пижама под запретом! Это расслабляет и тянет обратно в кровать с прокрастинацией. Переодевайтесь в «спецодежду», когда готовы приступить к работе, и снимайте её, когда «рабочий день» закончился. Это работает!
- **Движение:** пожалуйста, богом молю – выходите на улицу хотя бы раз в день. Хотя бы в ближайшую Пятёрочку за батоном хлеба и кефиром. На фрилансе с движением ещё хуже, чем в офисе – до него хотя бы надо доехать. Всегда пригодится лайфхак «покупать продукты на один день» – чтобы ежедневно не лениться и вытаскивать себя на улицу. Свежий воздух и движение повышают продуктивность, новые мысли приходят быстрее.

Ещё немного о свежем воздухе: проветривайте!  
Даже зимой хотя бы раз в день откройте окно на всю и уйдите из комнаты на час.  
Я знаю людей, которые сидят в помещении с закрытыми окнами НЕДЕЛЯМИ, вообще без проветривания. Получает ли мозг достаточно кислорода? Насколько хорошо работает голова в затхлом помещении? Представить страшно.  
Обязательно проветривайте, даже если вы мерзлячка. Лучше утеплить тело и освежить мозг, чем не давать ему дышать неделями в тепле.

## ОБРАЗЫ ДЛЯ РАБОТЫ ИЗ ДОМА

ПЕРЕВОД ОТ ПАБЛИКА "ЖИВАЯ КРАСОТА" ЧАСТЬ 1



Иллюстрации: <https://www.tylerfeder.com/>

# ОБРАЗЫ ДЛЯ РАБОТЫ ИЗ ДОМА

ПЕРЕВОД ОТ ПАБЛИКА "ЖИВАЯ КРАСОТА"

ЧАСТЬ 2



## Работа в кровати и под пальмами

Про пальмы мы уже поговорили – неудобно, песок в попе, на экране ничего не видно.

«А что насчёт кровати, Катя? Я мечтаю вставать и работать, не отходя от кассы!».

Это иллюзия, я вам точно говорю. В таком режиме вы перестанете различать рабочие и домашние часы, ни поспать нормально, ни на задачах не сосредоточиться.

**Так что запоминаем правило: КРОВАТЬ ТОЛЬКО ДЛЯ СНА И СЕКСА. ВСЁ.**

Ну ещё для кино, книжек и печенек. В остальном – ВСЁ. В кровати мы не работаем, а отдыхаем. Даже в заправленной.

# Планирование, которое работает

## Метод помидора

Всемирно известный метод, который спас от красных глаз и скрипящей спины не одного фрилансера.

### В чём заключается:

- Ставите таймер на 25 минут
- Работаете, не отвлекаясь на смс, звонки, соцсеточки и прочее. Концентрация только на задаче.
- После звонка таймера делаете перерыв 5 минут: перекур, водичка, ответы на личные сообщения
- Опять таймер на 25
- Каждые четыре «25» делаете большой перерыв на 15–25 минут.

*Сначала я скептически отнеслась к методу. Ну какие перерывы, у меня дедлайн, вы соображаете вообще? В реальности всё проще: небольшие отрезки работы пугают не настолько, как мысль «я сейчас сяду за ноут и встану только через 5 часов», а перерывы помогают освежить мозг, отвлечься и не пропустить важное. С методом помидора дедлайны проходят задорней.*

Я пользуюсь обычным таймером на телефоне, но есть и приложения-помидорки. В них отслеживается прогресс с количеством рабочих часов, а ещё можно выращивать всякие штуки и получать награды. Чисто для миллениалов!

### iOs

- Flat Tomato
- Forest
- Focus Keeper

### Android

- TimeIO
- Timerise
- Clockwork Tomato





## Договорённости с собой

**Профессионалы умеют планировать. Вечный дедлайн держит в тонусе только сначала. А потом сжирает много ресурсов.**

### Разделите браузеры

Один для работы и рабочих закладок, другой – для ютуба, котиков и заказа суши на дом. Пока работаете, личные оповещения не будут отвлекать – их просто не будет видно.

### Отдыхайте только во время отдыха

В рабочие минуты погружайтесь в задачу, даже если в Инстаграме вдруг кто-то поставил лайк, да ещё и на сторис ответил.

### Расскажите коллегам о своих правилах работы

В какой промежуток работаете (н-р, на связи с 11 до 20, с 15 до 16 не доступны), в какие дни занимаетесь только большими делами, в какие – мелкими. Когда у вас выходные и вы вообще не сможете ответить, если хата не горит.

*Почти на всех заказах я приходила к графику 12:00–21:00: в пн, вт и ср пишу тексты, в чт и пт вношу в них правки, в сб и вс – выходная. Вообще выходная. Вообще не отвечу. На связи только по будням в обговорённое время.*

*Так у меня были «человеческие» выходные, а перед ними – два ненапряжных дня, когда и балду попинать не стыдно, и в кино днём сходить, и шмотки с Ламоды померить. Главное – обговорить всё с коллегами и получить согласие.*

### Закрывайте недоделанные дела

Если что-то не успели неделю – обязательно вычёркивайте это из списка и ставьте такую же задачу на следующую. Мозг считает её как новый план, а не тянет за собой все выходные мысль «чёёёрт, не успела сделать». В выходные полноценно отдохнёте вместо того, чтобы доедать себя за нерасторопность.

### Планируйте с запасом

Очевидно, что задача займёт 4 часа? Заказчику скажите, что сдадите через 8. Это спасёт, когда что-то пойдёт не так: сломается ноут, отрубят интернет, поднимется температура. Вы не сорвёте сроки, а если сдадите через 4 часа, так вообще хорошо, молодец, справились быстрее, чем обещали.

## Общение с коллегами

### Созвоны

Когда ты на удалёнке, бесполезные летучки, на которых переливают из пустого в порожнее, отсутствуют. Каждый созвон продуктивный и ценный – делайте это почаще. В сообщениях не всегда понятна интонация, коллега может показаться суровым волком, хотя на самом деле вживую это открытой души человек.

А вот уже всё, что обсудили, подтверждайте сообщением: «Итак, мы обсуждали... Я правильно поняла, что... Хочу подтвердить, чтобы не упустить важное».

### Приложения

В течение обговорённого рабочего дня оставайтесь на связи, даже если отошли в магазин. Важно быть в курсе, и приложения в этом помогут.

### Отчётность

Ведите таблицы и чек-листы, где видно ваши задачи, прогресс и пользу.

Компания будет знать, за что она вам платит, не останется впечатления, словно вы сидите на зарплате и ничего не делаете.

Чаще всего у фирмы уже есть онлайн-планировщик типа Trello или Мегаплана – просите доступ и вливайтесь. Но полезно вести ещё и табличку «для себя»: сколько чего сделали, сколько заработали, что в конце месяца.

**Рекомендую в принципе приучаться на фрилансе к порядку. Это спасёт вас, когда заказчик спросит: а что за темы мы брали в мае 2018 года, проводим аудит? Сколько сделали за сентябрь 2019, нужно для бухгалтерии? Когда последний раз обсуждали тот формат?**

**А вы такая бац! – и всё под рукой. Удобно.**



# Ошибки и страхи на фрилансе

## Страх нестабильности

*«Заказы не ищутся, ничего не получается, последняя тысяча в кармане, что делать, куда бежать, к чёрту этот ваш фриланс!»*

Спокойно – это норма! Мы обсуждали, как подготовиться, чтобы такого не было: подушка безопасности, правильное планирование, налаженный график. Все эти сферы должны войти в колено, чтобы паника ушла, а заказы появились. А вы как думали, фриланс это не хухры-мухры!

## Желание нагрузить себя заказами

*«Вот наберу сейчас всего да побольше, ну и что, что нудятина полная и тошнит при взгляде на задачу, зато заработаю, ух сколько заработаю, Джобсу и не снилось!»*

А вот это уже не норма – хотите выгореть раньше времени? Конечно, глава про выгорание в руководстве есть, но если набирать скучные работы с неадекватными хамоватыми заказчиками, пригодится она намного раньше. Не распляйтесь: от скучной работы даже за очень много денег ещё никому не хорошо. Деньги в принципе так себе мотиватор, если работа тупая, нудная и невозможно скучная. Самооценка будет падать, прокрастинация с плесенью – поедать, депрессия от нереализованности пригласит в объятия... А всё ради чего? «Ого как много я заработала»? Так это не принесёт радости, когда до вас дойдёт, что занимаетесь вы не тем и находитесь не там.

## Страх «почему мне никто не отвечает»

*«Отправлено уже 10 заявок, никто не ответил, что делать, к чёрту этот ваш фриланс!»*

Тут я рекомендую вспомнить правило десяти: из 10 заявок просмотрят только 5, из 5 спишутся двое, оплатит один. Не кипишуйте и продолжайте рассылать резюме. Посвящайте этому любую свободную минутку, пока не найдёте желаемое.

Грубо говоря, заказчик – покупатель в магазине, выбирающий лучшее пальто на зиму. Пока он не найдёт подходящее по цене, качеству, фасону – не купит. Это не значит, что вы сразу такая плохая ни на что не способная неудачница, просто пальтишко не подходит. Но другим точно будет в пору. Рассылайте заявки!

И не ждите у моря погоды: напомните о себе через пару-тройку дней, если чувствуете, что точно споёте с заказчиком. Без унижений и нужды «ой я вам тут писала когда-то»,<sup>51</sup> а чётко и просто: «Здравствуйте, выслала вам свои работы на вакансию... Вдруг письмо затерялось. Подскажите, как впечатления?»

## Прыжки выше головы

*«Вот это шикарный заказ, ещё и сами мне написали! Точно беру! Ну и что, что подобное сверстать не могу, как-нибудь за пару дней научусь»*

Излишней самоуверенностью вы подставите и себя, и заказчика: он будет ожидать шедевра, а вы – тянуть время и сдавать совсем не шедевр. Репутация подмочена, время упущено, нервы на пределе. Пожалуйста, объективно оценивайте навыки: вы должны точно понимать, как выполнить поставленную задачу. Если понимаете примерно, это риск 50/50: или справитесь, или нет. Только во втором случае ещё и отзыв негативный получите.

## Бесконечная прокрастинация, мысли «оно как-нибудь само»

*«Вот дочитаю всю ленту, пролайкаю весь Инстаграм – и тогда можно брать. Ничего, успею, времени вагон. Если что, ну лягу не в два ночи, а в шесть утра»*

Здесь на помощь снова придёт планирование, метод помидора, списки и смена рабочего места. Да, жестокая правда фриланса: иногда вам придётся ЗАСТАВЛЯТЬ себя сесть за работу. Особенно если предстоит рутина на несколько часов. Особенно если вы затянете настолько, что придётся сидеть всю ночь без перерыва.

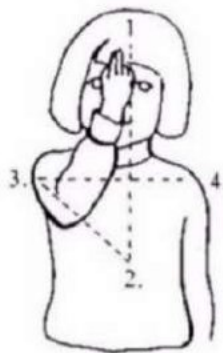
Проще не затягивать. Идите работать в кафе!

## Отсутствие «запасов»

*«Я сдам этот текст за полчаса! Фотки обработаю за час! Обещаю, мамой клянусь!»*

Что будет, когда ноутбук предательски зависнет, информация удалится, а свет отключат во всём доме? А если собака сожрёт флешку? А если потоп? Да, звучит как что-то невероятное, но всё из этого было лично у меня. Потоп совсем вынес, мне ещё и не поверили, подумали, лежу прокрастинирую. Не очень-то, знаете, приятно:)

Всегда берите время с запасом. Обычно задача занимает два часа? Говорите «день». Неделю? Говорите «полторы». Это когда-нибудь спасёт, обещаю.



# Развитие на фрилансе



## **Без развития жизни нет.**

Это не супер-мотивашка, когда тебе говорят идти только вперёд, вставать с колен, побеждать и бежать-бежать-бежать. Это рациональный подход: если на удалёнке стоять на месте, быстро станет скучно и невыносимо однообразно. Да и доход расти перестанет, а это как-то грустно.

Так что же делать?

### **Не кисните в одной тематике**

Пробуйте разные форматы съёмок, виды и стили текстов, фишки для преподавания и платформы для кодов – в зависимости от вашей профессии. Интерес всегда требует разнообразия.

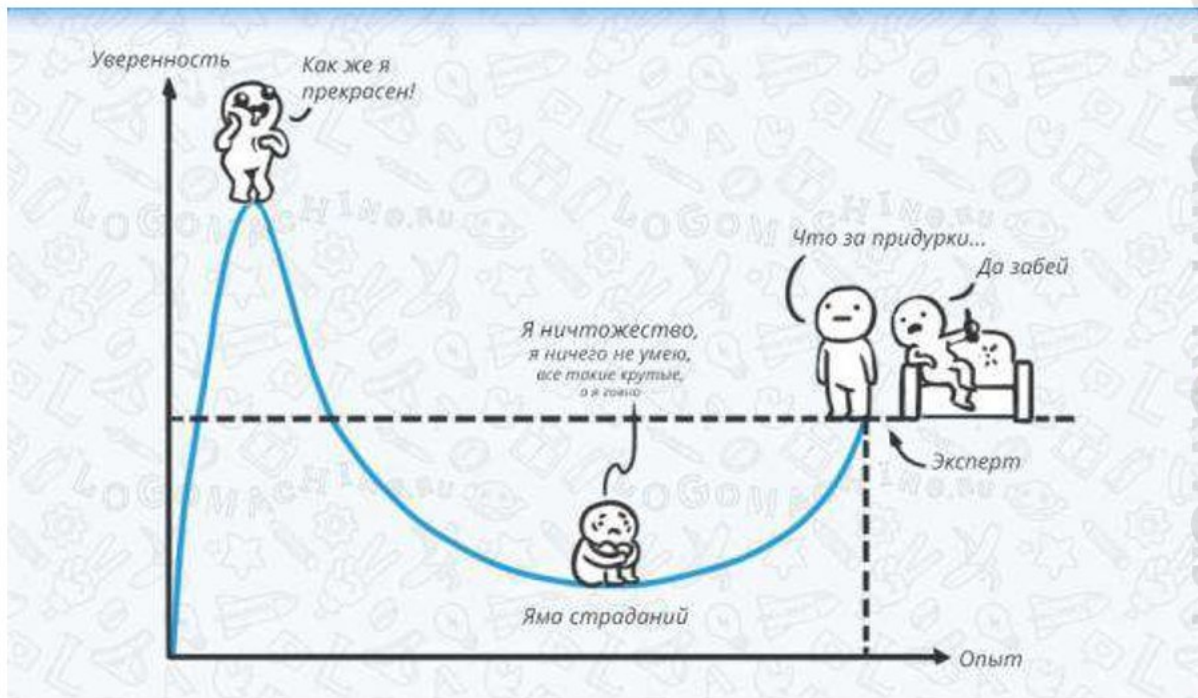
*Даже любимая тема в конце концов надоедает. Я писала только про татуировки 2 года. Казалось бы, т а т у и р о в к и, ну что здесь может пойти не так? Я в принципе была в шоке, что можно обсуждать бодмод, пирсинг и чернила под кожей за неплохие деньги. Мечта!*

*Всё оказалось прозаичней: от темы тату меня начало тошнить, я еле сдавала обещанные 7 статей в неделю и в итоге ушла. Переела, так сказать. Как если каждый день на завтрак, обед и ужин есть любимые суши.*

### **Увеличивайте свою ценность полезным действием**

Копирайтер сможет получать больше и работать интересней, если научится верстать, продвигать в соцсетях, делать контекстную рекламу. Это касается абсолютно всех сфер фриланса: художница может суметь в логотипы, а преподавательница – в собственные курсы и обучающую школу.

# Эффект Даннинга-Крюгера



(иллюстрация Логомашины, [logomachine.ru](http://logomachine.ru))

Эффект Даннинга-Крюгера – одна из самых больших подстав нашего мозга. Это искажение, когда люди с меньшим количеством знаний мнят себя супер-профи по сравнению с теми, у кого знаний достаточно. Вторые же сидят в яме страданий «господи, я знаю, что ничего не знаю».

И только с наращиванием опыта становится понятно: вы – эксперт, и ваши знания прямо пропорциональны вашему опыту.

Поэтому будьте аккуратней: даже после этого руководства может показаться, что теперь-то вы вся такая прошаренная и в теме. И после месяца на фрилансе. И через полгода. Таких дров наломать можно – а потом как шибанет отчаяние и разочарование.

**Следите за собой на пиках самовосхваления и в ямах страданий.**

**Спрашивайте: почему мне кажется, что я уже профи? Почему это может быть не так? Есть ли мне у кого поучиться? Как развить себя ещё больше? Почему теперь я уверена, что ничего не достойна? Как показать себе, что это не так?**

# Немного о синдроме самозванки

Ещё одна потрясающая забава, которую выдаёт наш мозг.

Удивляетесь, почему люди высоко вас оценивают, если вы ничегошеньки полезного не делаете? Уверены, что любые ваши достижения – удачное стечение обстоятельств и не более? Думаете, что обманываете всех вокруг, ведь вы вообще не шарите в своей теме – и однажды коллеги правду раскроют?

Поздравляю, у вас синдром самозванки!

Он отличается от неуверенности и низкой самооценки: когда вы не уверены, вы боитесь даже взяться за дело. Когда же вы проваливаетесь в «самозванку», за дело вы берётесь, выполняете его на отлично, но потом всех – и себя тоже – уверяете, что сделали недостаточно и вообще вам помогали.

## Что с этим делать?

- **Подмечайте.**

Опять вырывается «да ничего такого я не сделала»? Отметили, может записали в блокнотик, подумали, почему так решили.

- **Делитесь.**

В чатике с подругами, с близкими на встрече – в любой компании, где вас точно поддержат и пояснят, что это у вас тот самый синдром, а на самом деле вы всё умеете и всё у вас получается.

- **Ошибайтесь.**

Ошибаться – нормально. Не ошибается тот, кто вовсе ничего не делает. Поэтому ошибки не характеризуют вас как полную неумеху и глупую неудачницу. Они не показывают всю вашу компетентность.

- **Останавливайте.**

Ту самую самозванку. Говорите ей: «Я справляюсь, потому что я профи в своём деле. И точка». Хотя бы раз в день подобного аутотренинга – и жить станет проще.

**А вообще, если чувствуете, что самозванка совсем поглотила – добро пожаловать к психологу. Возможно, наружу лезут застарелые травмы, которые хорошо бы вытащить наружу и покопаться. Лишним не будет:)**





# Как заставить себя работать

Момент «никак не возьмусь за дело и валяюсь весь день в телефоне» обязательно будет – даже если сейчас вы вдохновлены как никогда.

И есть два пути с ним справиться:

- Замотивировать себя (разрушительный способ)
- Развивать дисциплину (здоровый выбор)

**«Разница между усилием и насилием в цели, выраженной через ценности»**

## **Почему мотивация – разрушительный способ, а дисциплина – здоровый выбор?**

Когда человек пытается себя «замотивировать», он уверен: без определённого состояния с задачей не справиться. Надо обязательно вдохновиться, настроиться, подумать о цели – и вот тогда наступит счастье.

А сколько вы будете настраиваться? Час? День? Неделю?  
Что ж. Можно сказать привет прокрастинации и фрилансерской плесени:)

«Делать лишь то, что хочется и на что есть настрой» – инфантильная фантазия, не имеющая с реальностью ничего общего. И это, вполне возможно, причина, почему миллениалы сидят в трениках и до упора листают ленту соцсеточек вместо чего-нибудь полезного.

Потому что в реальной жизни мотивация нужна не на всё: ментально здоровому человеку не надо мотивировать себя на чистку зубов, мытьё головы и смену нижнего белья. Мы не мотивируем себя выходить с собакой в снег с дождём на часовую прогулку, как не мотивируем тащить тяжёлые сумки из магазина.

Мы просто знаем: есть вещи, которые делать неизбежно НАДО.

*(Да, можно делегировать хоть мытьё головы, хоть выгул пса, но давайте скажем честно – большинство людей позволить эти роскоши себе не могут.)*

Короче, мотивация в работе – херня, и на ней далеко не уедешь.  
Уж больно срок годности коротенький.

*Я иногда забываю о своих же постулатах, и написание этой главы пыталась себя замотивировать три дня. Вспомнила, что некоторые вещи просто надо ВЗЯТЬ И СДЕЛАТЬ, и раскатала всё по красоте за полчаса.  
Мем смешной, ситуация страшная.*

Но как же жить дальше без мотивации?..

# РАЗВИВАТЬ ДИСЦИПЛИНУ



## Отвязать чувства от действий и начать делать

«Аппетит приходит во время еды», «глаза боятся – руки делают» и вот это всё.

Даже если делать понемногу, но каждый день, вы будете гордиться тем, что сделали ХОТЬ ЧТО-ТО вместо бесполезного листания ленты. Вот как я сейчас, когда пишу эту главу и она мне нравится (а я могла бы дальше ждать вдохновения и жрать себя за непродуктивность).

Мотивация – разовая акция, которая приятна и иногда полезна: когда вам нужно сбежать из тюрьмы, например, выдавить глаза насильнику и победить на олимпиаде. Но для ежедневных действий это разрушительный способ.

Дисциплину же вы развиваете постепенно и наращиваете, как мышцы – которые повысят вашу выносливость в долгосрочной перспективе. Вы будете делать нужное, даже когда состояние – не очень. Даже когда поссоритесь с родителями. Даже когда ваша подруга выйдет замуж за не того. Даже когда бессонница или клонит сон – вы будете способны на нужное. Вам не нужно достигать этого состояния, вы И ТАК уже готовы.

### Как развить дисциплину?

Приобретайте и развивайте привычки. Сначала по одной главе или десяти обработанным фото в день. Потом вдвое больше. Потом втрое. Добавляйте, убирайте, корректируйте и следите за своим состоянием. Насиловать себя не нужно, но брать ответственность – да.

Говорят, Стивен наш великий Кинг пишет по 10 страниц в день. И вряд ли у него всегда есть настроение и мотивация. Делайте – а потом смотрите, что получается.

Аминь!

- Катя, а если совсем всё осточертело? Развиваю эти дисциплину, развиваю, а всё равно дела валятся из рук, от всего тошнит.
- Подумайте, на своём ли вы месте. Точно всё происходящее – «ваше»? Точно ли нет надвигающейся менталочки, от которой даже жить не хочется, не то что на дела распалиться?

Заботливый разговор с собой – тема. Рекомендую.

# Как заставить себя НЕ работать

Да-да, такая штука тоже случается: без продыху и сна пашешь, света белого не видишь, что такое друзья и семья – вообще забыла. Надо работать, зарабатывать, успешный успех, вандервумэн, все дела.

Выдохните. И читайте:

- **Ставьте границы с собой**

Таймер помидорки, обязательные выходные без дёрганий от коллег, перерывы, прогулки, звонки и встречи с друзьями – это всё зависит от вас. Фриланс – не лафа, а постоянный самоконтроль. И уважение к себе.

- **Ставьте границы с заказчиками**

Строгие (!) границы! Никаких звонков среди ночи – поставили на беззвучный режим, и всё, вас нет. Никаких ответов в выходные – только если прорвало трубу и все обварились. В следующей главе разбираем подробно.

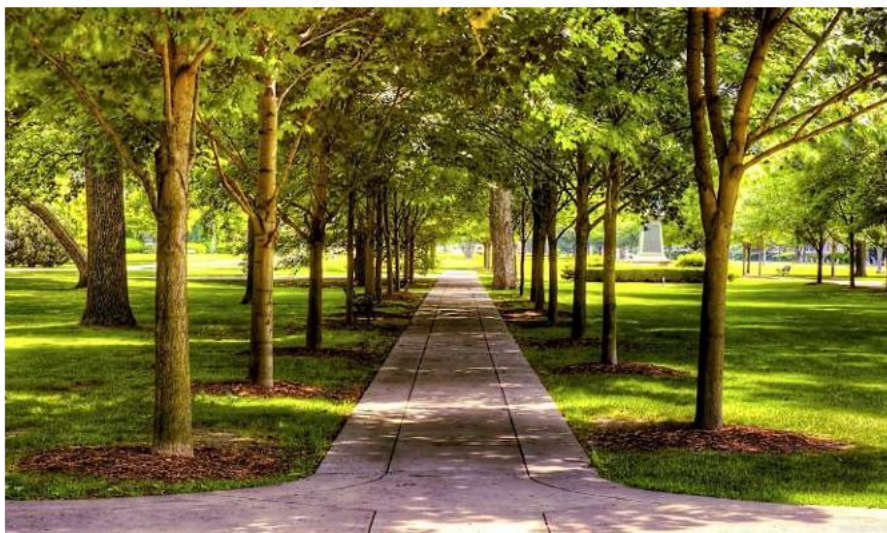
- **Заведите хобби, не связанное с работой**

Что-то для себя, что не требует умственного труда: от вязания и варки мыла до скалолазания и прыжков с парашютом.

- **Интересуйтесь в принципе чем-то кроме работы**

Такое бывает: когда тема тебе интересна, ты поглощаешь тонны информации про неё. Легко устать и «наесться». Читайте отвлечённую литературу, пересматривайте старые фильмы, посещайте выставки и езжайте в другие города посмотреть на быт. Да и вообще побольше вытаскивайте себя из дома.

Куда-то вот сюда:



# Заказчики, великие и ужасные



Вот вы вроде нашли первых заказчиков. А, собственно, что делать дальше? Как общаться? Господи, какие они страшные... Что-то хотят, звонят 24/7, объяснить нормально не могут... Ааааа!

Без паники! Начнём с главного:

## Правила работы и личные границы

### Запомните главное правило: вы – НЕ РАБЫНЯ.

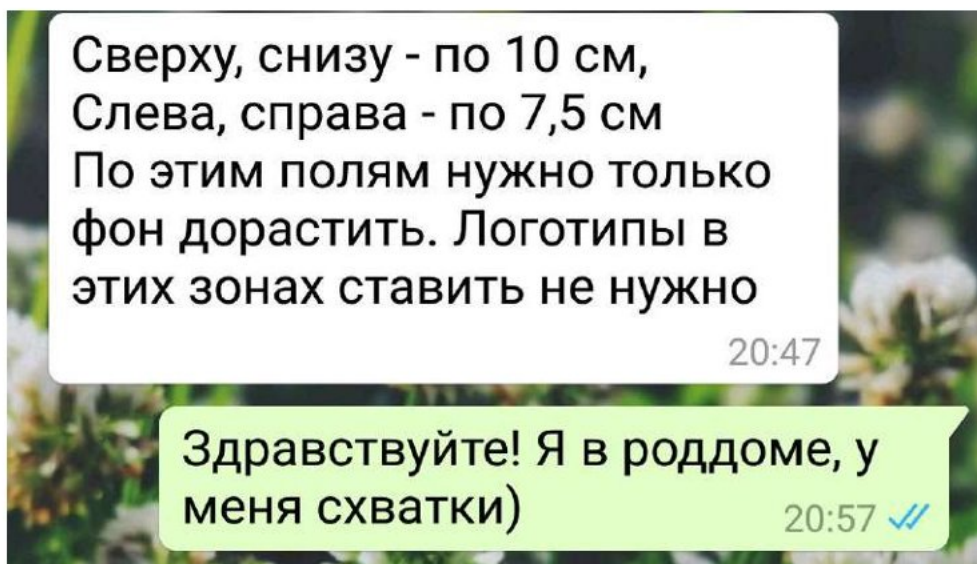
Вы с заказчиком – коллеги и сотрудники, вы на одной ступени. У него есть пожелания и средства, у вас – умения и возможности. Это не значит, что он стоит над душой, размахивая плёткой, а вы посылаете его ко всем чертям, если не поняли задачу («Мне же виднее»).

### Фриланс – сотрудничество.

Не рабство «я заплатил, поэтому сдеру три шкуры!»

Не снисходительность «заказчики тупы как дети или пробки, ну помогу убогому, так и быть».

Поэтому не забывайте и не забываетесь. И чтобы не было вот такого:



из твиттера @solar\_circle

Поможет в этом навык качественного выставления границ:

## **Чётко обговорите свои рабочие часы и выходные**

Сделайте пометку, что в это время вы вообще не на связи – ни для правочек, ни для вопросиков. Всё порешаете потом, когда настанет рабочий день. Упомяните, что сюда не относится что-то срочное: коллеги не отвечают, а сдавать проект завтра/ менеджер слёт со скарлатиной / ~~домашнее задание съела собака.~~

## **Заранее планируйте отпуска и передавайте свои задачи другим**

На фрилансе как на обычной работе: не можно купить ночью билет и свалить, отключив телефон. Хороший тон – офисный: предупредить о планируемом отпуске за 2-3 недели, договориться о датах, сказать, что в сети вы не будете, но найдёте человека на своё место. В ваших интересах, чтобы этот человек также ответственно подходил к работе, поэтому своих коллег надо знать заранее.

*Как было у меня: на одном постоянном заказе я передавала небольшие дела менеджеру, который работал в этой же компании, был в общем рабочем чате и знал функционал платформы (чтобы не тратить время на обучение). Мы договаривались, что он будет загружать статьи, которые я напишу заранее, и дублировать их в соцсети.*

*С другими постоянными заказчиками моей задачей были небольшие посты по штуке в день, поэтому я заранее писала 12 постов на 12 дней подряд, согласовывала их и ставила на таймер.*

Ваши договорённости зависят от того, чем на фрилансе занимаетесь конкретно вы.

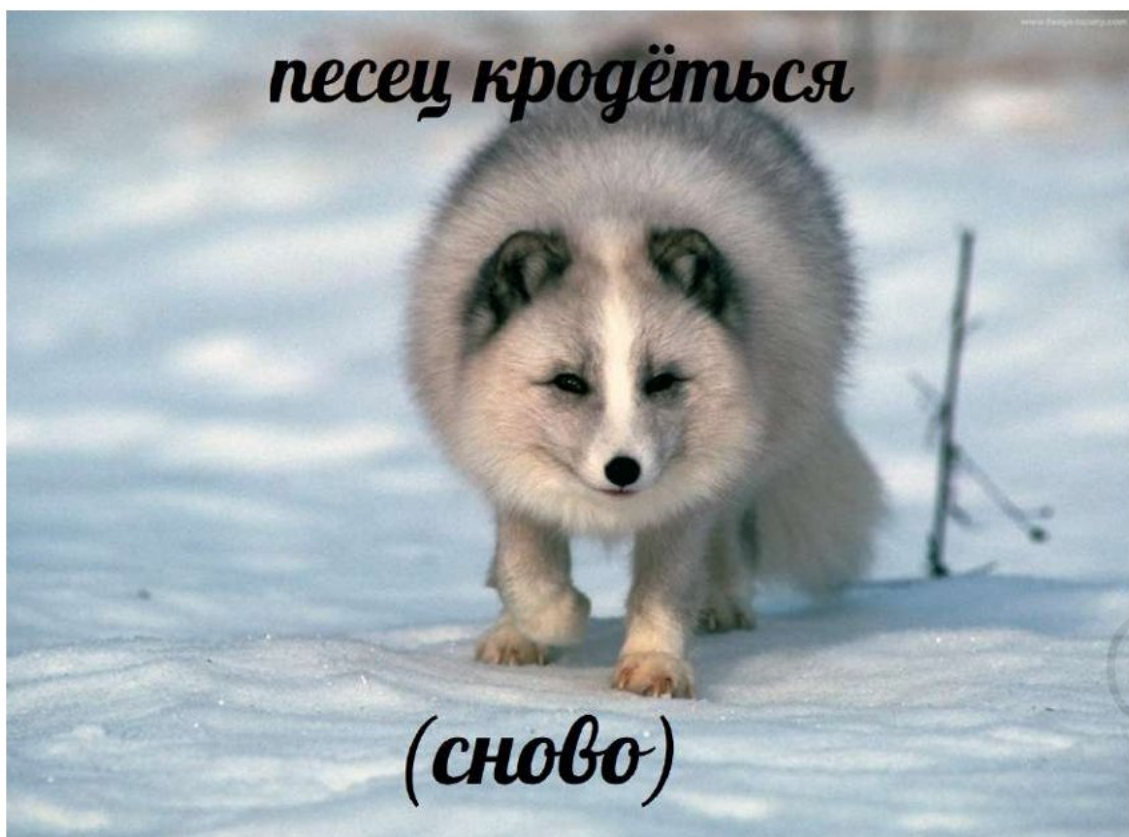
## **Обязательно предупреждайте, когда заказчик получит ответ**

Неважно, в какое время он пишет: в рабочее или когда вы почти вышли в открытое море. Увидели сообщение – тут же написали: «Привет! Вижу, смогу ответить через час/завтра/через неделю, если не горит». В рабочее время тоже не всегда надо отвечать как только так сразу: «10 минут и включусь в задачу». Не приучайте, что вы всегда в сети и тут же отвечаете. У вас может быть ещё тысяча заказов помимо этого.

## **Ключевое: вежливость и забота.**

Не хамите, не сливайтесь и не бойтесь написать, что чего-то не успеваете.

Лучше заказчик узнает об этом сейчас – и вы решите, что делать, чем пройдёт три часа и аврал превратится в писец.



Проявляйте заботу: спрашивайте, когда заказчик сможет ответить и уведомляйте, когда на связи будете вы. Когда выходные, когда работа, когда точно не будете в сети.

**На самом деле, тема человеческих границ обширная: она относится и к рабочим отношениям, и к личным. Рекомендую почитать подробнее, жить станет проще и веселей. Все материалы есть в гугле в открытом доступе!**



# Что спрашивать перед началом сотрудничества

Правильные вопросы помогут вам полностью понять задачу и настроиться на заказчика. Этот список можно распечатать и хранить перед глазами, чтобы точно ничего не забыть.

*Естественно, всё опционально и зависит от вашей сферы.*

## Задача

- Какая задача стоит перед компанией?
- Что я должна принести в компанию?
- Что будет зависеть от меня?

*Предложите заказчику описать всё в терминах его мира: «хочу повысить самооценку», «хочу продать тысячу воздушных шаров за день», «хочу выйти на международный рынок»*

## Время

- Когда дедлайн?
- Почему именно такой срок и что планируется после? Какие результаты?
- Что нужно сделать в первую очередь?

## Польза

- Чем я могу быть ещё полезна компании?
- Могу ли я взяться ещё за то и это, если умею это делать?

*Что имею здесь ввиду: я, как копирайтер, часто упоминаю, что не просто «сдаю текстики», но и отслеживаю, как они выглядят на сайтах. Поэтому предлагаю курировать дизайнеров и спрашиваю, могу ли вносить правки по оформлению, чтобы были правильные переносы, размеры заголовков, расположение картинок и т. д. Возможно, в вашей сфере это тоже пригодится. Ценность повысит точно.*

## Ожидания

- Что вы ждёте от нашего сотрудничества?
- Как вам комфортнее работать? Можно ли рекомендовать что-то по ходу работы?
- Какой у вас график работы? Когда вас можно дёргать, в какое время?

## Техническая сторона

- В каких мессенджерах ведётся общение?
- Есть ли чек-листы по проделанной работе и на каких платформах?
- Кто проверяет работу и даёт правки?
- За кем последнее слово при утверждении?

*Что имею ввиду: часто общаетесь вы с одним человеком, правки вносит другой, утверждает третий и последнее слово вообще за четвёртым. Чем больше таких цепочек, тем сложнее и нервнее будет заказ. Кто-то пропустил, кто-то не так понял, кому-то вообще плевать на свою работу. А третьему нужно «поиграться со шрифтами» и точка. Иногда можно попросить общаться с одним-двумя менеджерами вместо десяти, чтобы не было испорченного телефона.*

# Открытые и закрытые вопросы

Тема в работе с заказчиками – стараться использовать открытые вопросы (но к месту).

## Закрытые вопросы – односложные, ответ только да/нет/не знаю

Подходят, когда надо подтвердить задачу:

- *Я правильно поняла: сейчас надо сверстать два одностраничка и чтобы в конце была кнопка Купить?*
- *Да, всё верно!*

Не подходят, когда вы задачу только обсуждаете:

- *Вам нужен контент-маркетинг?*
- *Нет.*
- *СММ?*
- *Нет.*
- *Продажи?*
- *Мы в угадайку тут играем или работаем?*

## Открытые вопросы – предполагают развёрнутый ответ, который покажет позицию, желания, мнение и взгляды собеседника

Подходят для обсуждения ТЗ и понимания задач:

- Подскажите, какая реклама конкретно вам нужна?
- Ну, меня интересует контент-маркетинг
- А почему именно он?
- Ну все сейчас по контенту, это модно и интересно
- Смотрите, ваша аудитория несколько отличается от «моды», покупатели синих дроздов кучкуются в сильно маленькие группы. Мы можем расширить сферы влияния до... Как вы на это смотрите, что думаете?

И вот вы уже предлагаете не только контент, но и вообще всё, что умеете :)  
Фриланс – это продажа себя. Вот такие пироги.

**Посмотрите, как по-разному выглядят вопросы. Какому собеседнику вам бы хотелось ответить, если бы вы заказывали у него что-то важное?**

- *Вы хотите полезную статью или продажную?*
- *На снимках ваша тётя должна улыбаться? Плакать?*
- *Вам нужен простой логотип или сложный?*
  
- *Какая задача у этой статьи? Что она должна делать?*
- *Какой вы хотите видеть тётю на снимках? Что она за человек?*
- *Каким вы видите логотип? Что он должен отразить? О чём ваша фирма?*

Где больше чувствуется вовлечённость, сопричастность, эмпатия? Где кажется, что собеседник общается на отвали и ваш запрос ему вообще до лампочки?

**В списке полезных ссылок в конце руководства я оставлю большую статью «Как задавать вопросы перед заказами». В своё время она помогла и мне.**

# Если заказчик БЕСИТ: проблемы, которые вам попадутся, и способы профессионально их решить

## Я боюсь быть надоедливой, он сам ответит, когда сможет

Так, стоп. Вы отношеньки пришли строить с этими социальными играми «нет, ты первый пиши» – или работу работать? Ваша задача, как исполнителя – выпытать всё, что можно и что пригодится в работе, чтобы качественно её выполнить. Помните – только собака не задаёт вопросов. Если из-за стеснительности и боязни «потревожить» вы пропустите дедлайн или не получите зарплату, виноваты будете вы. Сроки горят? Что-то не поняли? Надо уточнить момент? Как завещал один певец, не надо стесняться!

## Я не понимаю, чего от меня хотят

Спрашивайте, спрашивайте, спрашивайте. Задавайте наводящие вопросы, открыто дискутируйте, интересуйтесь и проявляйте инициативу. Это навык, и он прокачивается со временем.

## Не успеваю в срок, потому что заказчик не шлёт ТЗ/менеджер не прислал смету/гейм-дизайнер ушёл в запой

Сроки по вашей задаче – только ваша ответственность. Звоните, пишите, долбите – от этого зависит результат работы. Заказчик может просто забыть или отложить на потом, забегаться, не записать в планировщик. Сидеть и ждать у моря погоды, когда он там вспомнит – заниматься переключением ответственности.

*Это такая всероссийская офисная фишка: «Я не сдала отчёт, потому что Петя задержал цифры». Окей, а кто-нибудь долбил Петю? «А почему я должна?». Потому что это ваш отчёт и ваши сроки. Ваша задача – вам долбить.*



Боитесь показаться назойливой сукой, которая не даёт жизни бедному мальчику? Ну так с Петей вам и не детей крестить, вы сюда пришли работать, на вас лежит ответственность. Забудьте про социальные игры и долбите этого Петю, пока не раздолбится, и вы не получите желаемое :)

Только помните: долбить надо без агрессии. Адекватность, деловой стиль, сдержанность и внутренний стержень. А я говорила, что фриланс – не лафа!

## Заказчик заколебал дотошностью, сколько можно вопросов?

Только собака не задаёт вопросов :)

У заказчика тоже есть задача: узнать ваши методы работы, принципы, взгляды, чтобы понять, сработаетесь ли вы и на одной ли вы волне. Вдруг вы чего-то не поняли и боитесь спросить? Вдруг вы поняли недостаточно правильно? Вдруг вы недостаточно поигрались со шрифтами? Подруга, на фрилансе ещё и терпение нужно!

## Заказчик тупой как дрова

Что ж. Бывает, это люди. Издержки работы с людьми – заботливо обходить чужую глупость и делать свою работу без надменного «я такая вся крутая и всё знаю, а ты мудак». Зачем самоутверждаться за счёт чужой глупости? Умнее от этого не станете, а зарплату вам всё же платит этот «мудак».

Спрашивайте, объясняйте, снова спрашивайте, снова объясняйте. Терпение, помните?



*Переписка не моя, но с такими заказчиками лучше не иметь вообще никаких дел. Дядя явно с порога играет в хозяина, а мы собираемся на минуточку Сотрудничать. Подобные всю кровь выпьют и не подавятся. Цените себя и уважайте.*

- Окей, Катя, ты вот тут говоришь про адекватное общение, деловой стиль, терпение. А как отличить одно от другого-то?
- Да легко! Сравните:

### Реакция курильщика: пассивная агрессия, токсичность, несдержанность

- «Ты чё за макет выкатил, я совсем другое ТЗ писала, глаза разуй и переделывай!»
- «Антон, ты как будто всё скопировал из Википедии. Переписывай!»
- Менеджер присылает эмоциональное письмо с тупостями. Распишу каждый пункт, чтобы показать, как мало у менеджера мозгов.

### Реакция здорового человека: адекватность, сдержанность, всё по существу

- «В макете ошибки здесь, здесь и здесь. Вот скриншоты, поправить надо к 15:30»
- «Антон, текст не проходит проверку на антиплагиат. Давай разберёмся, что не так»
- Менеджер присылает эмоциональное письмо с тупостями. Позвоню и решу проблему голосом без наездов.



**Заказчик бесит! Ненавижу его, весь мир и всю работу. У нас давно нет понимания, он меня ни во что не ставит и не слышит. Опостытели эти задачи, я хочу шить игрушки и пить мятный чай!**

А вот тут надо остановиться, взглянуть на проблему со стороны и ПОДУМОТЬ:



Можно ли как-то решить проблему (не так объясняетесь друг с другом, ждёте от совместной работы другого, эффекта от работы нет) или вас конкретно абьюзят и придираются по пустякам в духе «не тот смайлик вчера поставила»?

Что вас держит именно с этим заказчиком? Что не даёт уйти? Может, нет подушки безопасности, здесь стабильно, остальной коллектив хороший? Или может сама деятельность осточертела? А если заняться чем-то другим?

Почему не ищите новых заказчиков, пока этот тиранит и самодурит? Что в глубине души мешает? Почему?

**Проанализируйте эти моменты. Возможно, вам действительно не по пути и начальник ведёт себя как полный говнюк. Я уверена: пока вы сотрудничаете не с теми людьми, они занимают место по-настоящему классных заказчиков с достойным отношением.**

# Эмоциональное выгорание





Оно случается со всеми в любых сферах.

От фриланса до блоггинга, от золотодобычи до воспитания детей (особенно воспитания детей).

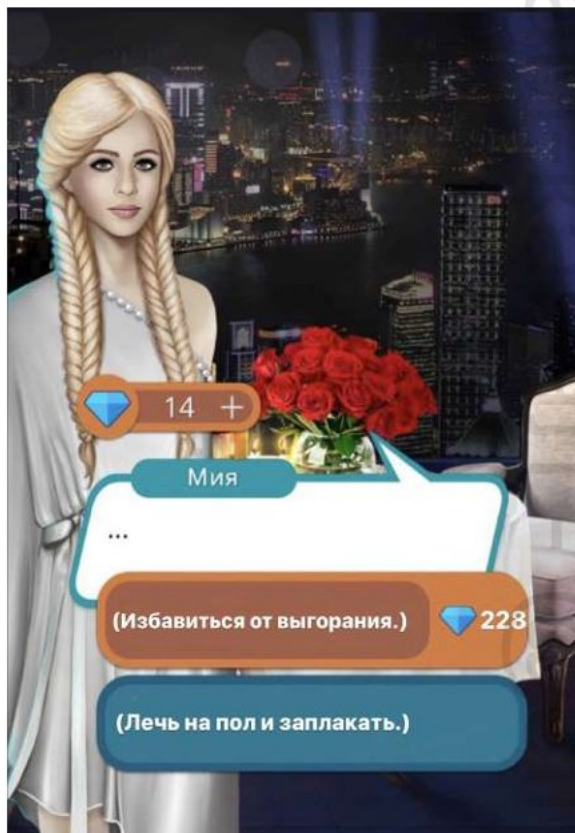
Когда вы тратите много времени и ресурсов, активно расходуете энергию, берёте «ресурсный кредит» и не восполняете его – вы выгораете.

Не можете продолжать дальше.

Опускаются руки.

Знакомо?

*Ресурсный кредит – подлая штука. Как кредит обычный. Вот вы берёте 100 тысяч на айфон, думаете «отдам как-нибудь потом», но потом наступает голая задница, с которой вы бегаєте и набираете долгов, чтобы не пришли коллекторы. Тут такое же, только психологически: работаете на износ в вечном дедлайне, думаете «когда-нибудь отосплюсь», а кредит всё тает-тает-тает. Только занять не у кого, кроме как у себя. А как занимать из пустой копилки? Выгорать, конечно – когда организм буквально кричит вам ЛЯГ ПОСПИ ОТДОХНИ ПОГУЛЯЙ НЕ ДУМАЙ ОБ ЭТОМ ВСЁ ТЛЕН. Чтоб вы наконец успокоились, переключились на отдых и копилка пополнилась. Выгорание – ваш личный сорт коллектора.*



Эта глава покажется чужеродной, если выгорания пока нет. Но не спешите её пропускать: всегда лучше знать симптомы, чтобы вовремя распознать неприятность и справиться с ней. А справляться придётся, потому что выгорание будет. Это не потому что я такая злая мрачная пессимистка, а потому что такова правда жизни: мы устаём от любой деятельности, даже от той, что очень сильно нравится.

### **Важно!**

**Глава подходит для ментально стабильных людей. Если у вас наблюдается депрессия, БАР, ПРЛ и прочее, рекомендации могут отличаться или вовсе не сильно помогать. Пожалуйста, сначала пообщайтесь со специалистом.**

## Как понять, что вы не «просто немного устали»

- Вы делаете значимую работу без отдыха, сна и еды.
- Теряете контроль над вовлечённостью.
- Чувствуете, что больше не хотите заниматься этими задачами.
- Не чувствуете удовольствия даже от обыденных вещей, ничего не зажигает.
- Выполняете задачи монотонно, как повинность.
- Чувствуете отчуждение, словно это не вы, не с вами.

## ВСЁ ИЗ ЭТОГО НОРМАЛЬНО!

### Что вы чувствуете

- **Усталость**

*«Я ещё ничего не сделала, но уже устала. В выходные я совсем не отдохнула и думала о работе»*

- **Тревогу**

*«Я плохая. Я хреново работаю и просто ленюсь, пока другие пашут. Что будет, если я не сделаю этого? На что я буду жить, если меня уволят за лень? Почему это происходит?»*

- **Апатию**

*«Ничего не хочу. Просто надо работать. Но зачем? Для чего? Я как на автомате»*

### Как себе помочь

- **Сверьтесь с реальностью**

Если мы работаем меньше, это не значит, что мы не заслуживаем отдыха. Мы не знаем, как работают другие. Мы не виноваты, что выгорели. Как давно вы чувствуете себя устало? Действительно ли у вас маленькая загрузка (1-2ч) или вы вкалываете что есть мочи?

- **Расставьте границы, проверьте, на месте ли они**

Всё из глав руководства: режим работы, время на отдых без ответа по рабочим вопросам, автоответчики, право на «нет», выключение мессенджеров на выходные.

- **Вспомните об интересах вне работы**

Хобби, друзья, путешествия – без обсуждения рабочих моментов и не с коллегами. Вне зависимости от продуктивности интересов. Если вязать шапки – не очень продуктивно (ВЕДЬ Я МОГЛА БЫ СТОЛЬКО СДЕЛАТЬ), но очень приятно – вяжите шапки в перерывах. Вы заслужили.

- **Прокачивайте осознанность и заботу о себе**

Медитации, концентрация на своих ощущениях, внимание к состоянию «здесь и сейчас», забота о сне, еде и общем состоянии. Отслеживайте.

- **Обратитесь за помощью со стороны**

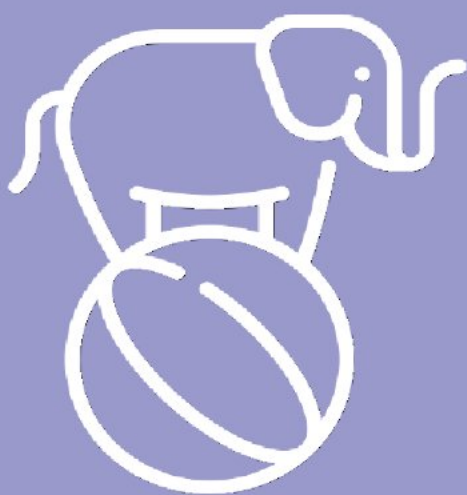
Сеансы с психологом – вещь! Кухня и подруга не подойдут, они будут судить, и судить предвзято. Психолог разберёт всё по полочкам и поможет найти вектор.

*Если в какой-то момент вы поняли, что фриланс – вообще не ваше и в офисе было комфортней, вернуться туда – не позор и не страшно. Многим комфортнее в офисной кипящей обстановке, среди таких же занятых людей, чтобы движ, общение, корпоративы. Ничего зазорного в этом нет, периодами я и сама хочу хотя бы на пару дней во что-то такое.*

**Помните: главное – забота о себе  
и своих чувствах.**



Потолок: что делать,  
если хочется больше денег  
и разнообразия



И вот проходит 3–4 года, на фрилансе вы как рыба в воде: прокачали собственные фишки, слёту отличаете адекватного заказчика от не очень, умеете ставить границы и преодолели выгорание.

### **Вопрос: а что дальше?**

Годами зарабатывать одинаковую сумму? Делать одни и те же задачи? Задавать одинаковые вопросы?

Нет! Менять механику работы, чтобы и разнообразие появилось, и цена на услуги поднялась.

### **Как это порешать:**

- **Предлагайте больше**

Не просто писать тексты в Ворде, а писать, верстать на сайте, проверять тексты новеньких, согласовывать продвижение и продвигать их. Не просто фотографировать и обрабатывать, а делать подарочные книги, участвовать в проф.съемках, стать арт-директором.

- **Поднимайте цены для новых заказчиков**

Спустя время у вас пухлое портфолио и куча опыта. Новым клиентам назначайте новую цену, вы заслужили.

- **Набирайтесь новых знаний**

Курсы по смежным направлениям: например, вы монтируете видео на заказ. Можно научиться фотографировать или стать менеджером ютуб-блогера.

- **Делегируйте**

Вы любите писать код, но ненавидите заполнять таблицы. Найдите того, кто будет это делать за вас, пока вы пишете больше кодов. Вы заплатите, но в итоге заработаете больше.

- **Выходите на иностранный рынок**

Там реально платят больше! Подтяните языки или начните их вообще изучать, публикуйтесь на зарубежных биржах и сайтах типа Behance. Раскрутите страничку в Линкедине.

Тайна этого руководства:  
всё ничто, если вы делаете  
хреновый контент.

Не стойте на одном месте, учитесь,  
расширяйте кругозор и подтягивайте  
навыки – это можете только вы!

# Как найти себя: когда хочется сменить деятельность

Возьмите бумагу и ручку – сейчас будет мини-тренинг.

**Итак. Засеките время на 3 минуты и запишите свои 10 навыков. Совершенно любых: не надо раздумывать, бить себя моральными палками «я ничего не умею» или высокомерно оценивать «да кому нужно моё вышивание крестом».**

Просто записывайте первое, что приходит в голову, чем можете быть полезной и что зажигает – это важно. От красивого почерка до вкусного борща или ловкой работы стамеской.

Потом возвращайтесь сюда и читайте.

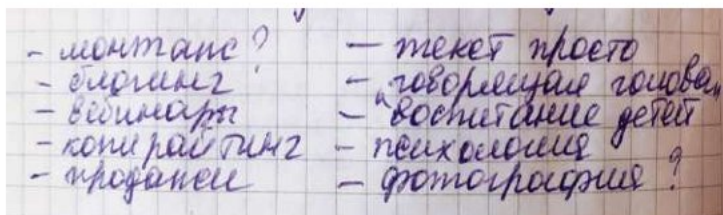
- - -

Посмотрите ещё раз на список и подумайте, как это можно монетизировать.

- Вас зажигают презентации в Пауэрпойнте? Всегда можно делать их на заказ для студентов, спикеров, блогеров.
- Просто обожаете рыбалку? Обучайте ей других людей!
- Вертите лучшие в мире пельмени? Делайте их на продажу!

Без шуток – монетизировать можно всё. И необязательно это та сфера, которая приносит доход уже сейчас. Я знаю успешную юристку, которая бросила всё и пошла обучать людей конному спорту и теперь счастлива.

Я сама проходила эту штуку год назад, ещё до канала на ютубе. И вот что я выписала:



И потом просто обалдела: я люблю монтаж... я люблю быть «говорящей головой»... А почему бы не совместить... сделать канал?... Да не, кому это надо, бред какой-то...

В октябре 2019 на моём канале почти 40 тысяч подписчиков, и с каждым видео эта цифра растёт :)

**А теперь давайте вернёмся к началу руководства: помните, вы записывали, зачем вам фриланс? Итак. Совпадает ли это с тем, что вы думаете сейчас?**

**Ответьте себе на главный вопрос руководства: зачем вы здесь?  
И дерзайте. До встречи!**

после руководства:  
где искать заказчиков  
и что почитать



Телеграм-канал - @sliv\_ot\_blogerov\_3



# Где искать заказчиков

## Фейсбук

Все названия кликабельны. Если смотрите с телефона, сохраните руководство в Документы отдельным файлом, чтобы заработало. Что-то не кликается и после этого? Пишите мне в Инстаграм.

- SELL YOUR HEAD – самая крутая группа по работе
- Работа и дополнительный доход, вакансии
- Работа в SMM
- Подработка, вакансии
- SMM, SEO, дизайн
- SEO, контекстная реклама
- ТГ-канал с классными удалёнными вакансиями

Обязательно читайте правила каждой группы на ФБ, у каждой они свои. Обычно их пишут в правой колонке, в разделе «Описание» (<http://joxi.ru/p277M70IK3j7a2.png>)

Плюс рекомендую на том же Фейсбуке просто вбивать в поиск название вашей профессии и искать группы по теме. Их очень много! И помните про Линкедин, который открывается через VPN.

## Телеграм

Вбивайте название в поиске Телеграма.

Список подготовила Юлиана Веткина, Инстаграм: [www.instagram.com/yulianavetkina/](http://www.instagram.com/yulianavetkina/)

- Работа INTAGRAM (@insta\_workk)
- РЕКРУТ: удаленка без опыта и навыков(@recruit)
- Tonion Freelance
- HomeWork
- Creator Freelance
- Remowork – удалённая работа

- uCan|Удаленная работа
- Частичка
- На удаленке 2.0 (@naudalenkebro)
- Удаленщики
- Workplace | Фриланс
- Инстаграм/работа и вакансии (@jobinstagram)

## Что изучить (кликабельно)

- **Охуительная подборка Ильяхова по темам:** тут и как увлечь читателя, и как прорекламить что-то, чтоб не тошнило, и что писать в резюме бухгалтера, и как рассказывать о себе (а это нужно в вашем портфолио).

Так выглядит тот самый раздел про «о себе»: <http://joxi.ru/KAx9G93hZnBX5r.png>

Есть разделы по маркетингу, интерфейсу, переводам, иллюстрациям и издательстве. Полный фарш!

Вот вся подборка: <https://soviet.glvrd.ru/>

- **Рассылка Главреда о тексте, оформлении писем и владении словом.** Пригодится, даже если на фрилансе вы не работаете с текстом. Вы же пишете письма заказчикам :)

Там же Максим объясняет, почему люди не читают всё полностью и как сделать, чтобы прочитать всю рассылку: <http://maximilyahov.ru/blog/all/availability/>

- **Советы Дизайн-Бюро Горбунова:** люди задают вопросы по дизайну, тексту, переговорам, управлению временем, шрифтам – а работники бюро отвечают. Можно вдохновиться примерами, как решалась та или иная задача/проблема: <https://bureau.ru/bb/soviet/>

*Например: как формировать цену, отказывать в скидке и приходить к нормальному результату в переговорах с заказчиком*  
<https://bureau.ru/bb/soviet/20181111/>

*Или тоже: что делать, если в твою работу лезут непричастные к ней люди:*  
<https://bureau.ru/bb/soviet/20180930/>

*Или: как поговорить с начальником о повышении зарплаты*  
<https://bureau.ru/bb/soviet/20120323/>

*Или: правила любых иллюстраций*  
<https://bureau.ru/bb/soviet/20140707/>

- **Что делать, когда вашу работу bestолково критикуют**, ну и вообще что делать с критиканами: <https://megaplan.ru/letters/haters>
- **Справочник по дизайну** (просто куча информации о веб-дизайне): <https://docs.google.com/document/d/1qk3F3kARHSDNfDpAXAC4VGIB9-K1qjytmIv6hccUs8/edit>
- **Русский язык: правил нет**  
<https://medium.com/@jimitori/-fa0f5406f2bd>
- **Как работать, будучи ИП**: крутая инструкция от Сарычевой. Плюс шаблон договора Беляева, написанный человеческим языком.  
<http://kompotique.ru/self-employed/>

## Что почитать

- Максим Ильяхов и Людмила Сарычева, 2 книги: «Пиши, сокращай» и «Новые правила деловой переписки»
- Адам Куртц «Как не сойти с ума, работая из дома»
- Джим Кэмп «Сначала скажите «нет»: секреты профессиональных переговорщиков»
- Марк Форстер «Сделайте это завтра»

*Спасибо вам за доверие к моей работе!  
Буду рада отзыву, но особенно буду рада, когда вы получите первые результаты после руководства. И помните: под лежащий камень вода не течёт, а дорога не возникает под шагами идущего. И ещё сотни цитат нулевых, у которых один смысл: любые гайды бесполезны, если сидеть и ждать чуда. Не ждите его. Хватайте и добивайтесь!*

*Ваша Катерина Ло*

Спасибо Вике [https://www.instagram.com/stupid\\_cat.69/](https://www.instagram.com/stupid_cat.69/) за работу над сайтом, терпение и вовлечённость. Ты читаешь мысли!

Теллеграм-канал - @sliv\_ot\_blogerov\_3

К О Н Е Ц  
и успехов!