Продажи

- Удалённые продажи с нуля: как начать зарабатывать без опыта и базы клиентов
- Скрипты продаж для удалёнщика: как продавать в переписке и по телефону без давления
- Сколько зарабатывают удалённые менеджеры по продажам в 2026 году: реальные цифры и схемы оплаты
- Продажи без звонков: как зарабатывать через переписку, маркетплейсы и Telegram
- Как собрать своё мини-агентство продаж на фрилансе и зарабатывать на процентах
- 10 ошибок новичков в удалённых продажах, из-за которых они зарабатывают 20 000 вместо 150 000

Удалённые продажи с нуля: как начать зарабатывать без опыта и базы клиентов

Если честно, многие думают, что продажи — это что-то для «особых» людей. Нужно быть наглым, говорить быстро, уметь давить и вообще родиться с каким-то талантом убеждения. На практике всё гораздо проще. В удалённых продажах зарабатывают обычные люди: студенты, мамы в декрете, айтишники на подработке и те, кто просто решил сменить сферу.

Хорошая новость — в 2026 году можно начать практически с нуля. Без своей базы клиентов, без опыта в офлайне и даже без идеального резюме. Главное — понять, как устроена система.

Какие бывают удалённые продажи

Для начала важно разобраться, что вообще подразумевается под «продажами на удалёнке». Это не только холодные звонки.

- **Обработка входящих заявок** — клиенты уже сами написали или оставили заявку, вам нужно грамотно довести их до оплаты.
- **Продажи в переписке** — Telegram, WhatsApp, Авито, чаты на сайтах.
- **Холодные продажи** — поиск клиентов и первый контакт.
- **Продажа услуг** — сайты, маркетинг, дизайн, реклама, IT.
- **Партнёрские продажи** — процент от оборота или от сделки.

Новичкам чаще всего проще начинать с входящих заявок или переписки. Там меньше стресса и легче набить руку.

Можно ли начать без опыта?

Да. И это не мотивационная сказка.

Большинство работодателей в удалённых продажах смотрят не на диплом, а на адекватность, умение общаться и готовность работать. Если вы можете спокойно разговаривать с людьми и не сдуваетесь после первого «нет» — уже половина дела сделана.

Опыт набирается быстро. После 20–30 диалогов страх уходит. После 2–3 закрытых сделок появляется уверенность. Дальше всё зависит от того, сколько времени вы готовы вкладывать.

Сколько можно зарабатывать на старте

Доход в продажах почти всегда зависит от результата. Есть три основные схемы:

- фиксированный оклад + процент;
- только процент с продаж;
- оплата за лид или за встречу.

Новички чаще начинают с дохода 40–70 тысяч рублей при неполной занятости. При активной работе и нормальном продукте вполне реально выйти на 100 000+ уже через несколько месяцев. Потолка, по сути, нет — он ограничен только объёмом продаж.

Где искать удалённую работу в продажах

Самая частая ошибка — искать «где угодно» и откликаться на всё подряд. Лучше действовать системно:

- Выбирайте конкретное направление (например, онлайн-образование или digital-услуги).
- Читайте описание вакансии полностью.
- Пишите короткий, внятный отклик.
- Не бойтесь тестовых заданий — они часто простые.

На агрегаторах удалённой работы проще фильтровать проекты именно по категории «Продажи», чтобы не тратить время на нерелевантные предложения.

Как получить первую сделку: простой план

1. Выберите 5–10 вакансий в продажах.
2. Подготовьте краткое представление о себе (2–3 предложения).
3. Изучите продукт, который нужно продавать.
4. Сделайте первые 10–20 диалогов или звонков.
5. Проанализируйте, где клиенты «сливаются».
6. Скорректируйте подход и повторите.

Самое главное — не бросать после первых отказов. В продажах «нет» — это нормальная часть процесса, а не показатель вашей неспособности.

Частые ошибки новичков

- Боятся назвать цену.
- Говорят слишком много и не слушают клиента.
- Не задают уточняющие вопросы.
- Сдаются после нескольких отказов.
- Работают без структуры и скрипта.

Продажи — это не магия. Это навык. И он развивается быстрее, чем кажется.

Ищете удалённую работу в продажах?

На alot.pro собраны актуальные проекты и вакансии для фрилансеров и удалённых

сотрудников: продажи, маркетинг, IT, дизайн и другие направления. Можно быстро отфильтровать предложения по категории и начать откликаться уже сегодня.

Также доступно мобильное приложение для удобного поиска работы и откликов: alot.pro/getapp.

Удалённая работа в продажах — это реальный способ выйти на стабильный доход без офиса. Главное — начать и не останавливаться.

Скрипты продаж для удалёнщика: как продавать в переписке и по телефону без давления

Многие боятся слова «скрипт». Кажется, что это что-то заученное, деревянное и неестественное. На деле скрипт — это не текст под копирку, а структура разговора. Он помогает не теряться, не перескакивать с темы на тему и не «мямлить», когда клиент задаёт неудобный вопрос.

В удалённых продажах это особенно важно. Нет живого контакта, нет языка тела — всё держится на словах и логике диалога.

Почему клиенты не покупают

Перед тем как говорить о скриптах, нужно понять одну простую вещь: люди редко отказывают «просто так».

- Они не понимают ценность.
- Им не хватает доверия.
- Им не до конца ясна выгода.
- Они боятся риска.
- Им нужно время.

Задача менеджера — не давить, а аккуратно закрыть эти сомнения.

Базовая структура разговора

Почти любой успешный диалог строится по одной логике:

1. **Контакт** — короткое приветствие, без официоза и без фамильярности.
2. **Выявление задачи** — уточняющие вопросы.
3. **Углубление** — понять, что именно не устраивает клиента сейчас.
4. **Предложение решения** — показать, как продукт закрывает конкретную боль.
5. **Закрытие** — аккуратно предложить следующий шаг.

Если вы пропускаете этап вопросов и сразу начинаете «продавать», клиент чувствует давление и закрывается.

Пример скрипта для переписки

Клиент: Сколько стоит?

Ошибка новичка: 25 000 рублей.

Более грамотный вариант:

«Стоимость зависит от задачи. Подскажите, пожалуйста, что именно хотите получить в итоге? Тогда смогу точнее сориентировать по цене и срокам.»

Так вы не спорите о цене, а переводите разговор к потребности.

Пример структуры холодного звонка

1. Короткое представление:
«Добрый день, меня зовут …, удобно ли сейчас говорить?»

2. Причина звонка:
«Звоню по поводу … Мы помогаем компаниям …»

3. Вопрос:

«Скажите, сейчас у вас этот вопрос как-то решается?»

4. Дальше — диалог, а не монолог.

Главное — не читать текст механически. Скрипт должен звучать естественно.

Как продавать без давления

Есть простой принцип: не уговаривать, а выяснять. Если клиент говорит «дорого», можно ответить:

«Понимаю. Подскажите, с чем сравниваете? Возможно, смогу предложить вариант, который подойдёт под ваш бюджет.»

Вы не спорите, не оправдываетесь, а уточняете. Часто за словом «дорого» скрывается либо непонимание ценности, либо отсутствие полной информации.

Типичные ошибки удалённых фрилансеров

- Отправляют длинные «простыни» текста.
- Отвечают односложно.
- Игнорируют возражения.
- Боятся задать прямой вопрос о покупке.
- Пропадают после первого отказа.

Продажа — это процесс. Иногда клиент возвращается через неделю или месяц. Важно сохранять контакт.

Нужен ли скрипт вообще?

Если вы только начинаете — да, нужен. Он снижает стресс и экономит энергию. Со временем вы перестаёте держать его перед глазами, но структура остаётся в голове.

Удалённые продажи — это навык, который можно натренировать. Чем больше диалогов,

тем спокойнее вы реагируете на возражения и тем проще закрываете сделки.

Где искать удалённые проекты в продажах?

На alot.pro собраны актуальные вакансии и проекты для фрилансеров — от обработки входящих заявок до холодных продаж и партнёрских программ. Можно выбрать направление и начать откликаться уже сегодня.

Для удобного поиска доступно мобильное приложение: alot.pro/getapp.

Работа в продажах на удалёнке — это реальная возможность выстроить стабильный доход без офиса и жёсткой привязки к графику.

Сколько зарабатывают удалённые менеджеры по продажам в 2026 году: реальные цифры и схемы оплаты

Когда человек только задумывается о работе в продажах на удалёнке, первый вопрос всегда один и тот же: «А сколько там вообще можно заработать?»

Ответ честный — по-разному. В продажах нет фиксированного потолка, но и гарантированных “золотых гор” без усилий тоже нет. Доход напрямую зависит от продукта, схемы оплаты и вашей активности.

Основные схемы оплаты в удалённых продажах

На практике чаще всего встречаются несколько моделей:

- **Фикс + процент** — стабильная база (например, 30–50 тыс.) плюс % от сделок.
- **Только процент** — выше риск, но выше потенциальный доход.
- **Оплата за лид** — деньги за приведённого клиента.
- **Процент от оборота** — особенно выгодно в дорогих нишах.
- **Партнёрские программы** — долгосрочный доход с повторных продаж.

Новичкам обычно проще начинать с фиксированной части, чтобы не переживать за базовые

расходы.

Реальные цифры дохода

Если говорить без иллюзий, средние показатели выглядят примерно так:

- Новичок (первые 1–2 месяца) — 40 000–70 000 рублей.
- Опыт 3–6 месяцев — 80 000–120 000 рублей.
- Уверенный менеджер — 120 000–200 000 рублей и выше.

В дорогих нишах (IT-услуги, маркетинг, онлайн-образование, B2B-сервисы) цифры могут быть существенно выше. Один закрытый контракт иногда приносит процент, сопоставимый с месячной зарплатой в офисе.

От чего зависит доход

Есть несколько факторов, которые напрямую влияют на заработок:

- Средний чек продукта.
- Количество входящих заявок.
- Конверсия в оплату.
- Навык работы с возражениями.
- Наличие повторных продаж.

Например, продавать продукт за 5 000 рублей и зарабатывать 10% — это одно. Продавать услугу за 150 000 и получать те же 10% — совсем другой уровень.

Можно ли выйти на 100 000+ быстро?

Да, но при нескольких условиях:

1. Работать в нише с нормальным средним чеком.
2. Не бояться активных продаж.
3. Анализировать свои диалоги и ошибки.
4. Не ограничиваться одной вакансией.

Удалённые продажи хороши тем, что вы не привязаны к одному работодателю. Некоторые менеджеры ведут несколько проектов параллельно и тем самым увеличивают доход.

Где выше всего доход

По опыту рынка, наиболее прибыльные направления:

- Онлайн-образование.
- Digital-услуги (реклама, сайты, маркетинг).
- IT-продукты и SaaS.
- B2B-сервисы для бизнеса.

В этих нишах важна не только активность, но и умение вести диалог профессионально. Клиенты там требовательнее, но и процент выше.

Есть ли потолок?

В классической офисной работе потолок часто упирается в фиксированную зарплату. В удалённых продажах потолок чаще всего ограничен только количеством сделок и качеством продукта.

Да, бывают сложные месяцы. Бывают просадки. Но при системной работе доход со временем становится стабильнее.

Хотите попробовать себя в удалённых продажах?
На alot.pro собраны актуальные проекты и вакансии в категории «Продажи» — от входящих заявок до партнёрских программ. Можно выбрать подходящий формат и начать работать уже сейчас.

Для удобного поиска доступно мобильное приложение: alot.pro/getapp.

Удалённые продажи — это не «лёгкие деньги», а навык. Но при правильном подходе именно в этой сфере быстрее всего выйти на доход выше среднего.

Продажи без звонков: как зарабатывать через переписку, маркетплейсы и Telegram

Не всем комфортно звонить. Кто-то боится холодных продаж, кто-то просто не любит разговаривать по телефону, а кто-то не может — дома ребёнок, шум, разный график. Хорошая новость в том, что в 2026 году можно зарабатывать в продажах вообще без звонков.

Продажи через переписку — это полноценное направление. И в некоторых нишах конверсия там даже выше, чем по телефону.

Где сегодня продают без звонков

- **Telegram** — чаты, боты, личные сообщения.
- **Авито и маркетплейсы** — обработка входящих вопросов.
- **Чаты на сайтах** — онлайн-консультанты.
- **Социальные сети** — Instagram*, VK, другие площадки.
- **Email-переписка** — особенно в B2B-направлениях.

Чаще всего это работа с входящими заявками. Клиент уже проявил интерес — ваша задача аккуратно довести его до оплаты.

Почему продажи в переписке работают

У переписки есть свои плюсы:

- Клиенту проще задать вопрос.
- Можно подумать перед ответом.
- Нет давления «здесь и сейчас».
- Вся история общения сохраняется.

При этом важно понимать: длинные полотна текста почти никто не читает. Чем проще и яснее сообщения, тем выше вероятность сделки.

Как правильно вести диалог в чате

Есть несколько простых правил:

1. Отвечать быстро. Задержка в несколько часов снижает шанс продажи.
2. Писать короткими абзацами.
3. Задавать уточняющие вопросы.
4. Не спорить, а прояснять.
5. Всегда завершать сообщение логическим шагом («Оформляем?» / «Подходит такой вариант?»).

Если клиент спрашивает только цену — не спешите отвечать одной цифрой. Лучше уточнить задачу и показать ценность.

Продажи через маркетплейсы

На маркетплейсах и досках объявлений многое решает скорость ответа и умение работать с возражениями. Люди часто сравнивают предложения. Если вы спокойно объясняете, в чём разница, и не уходите в агрессию, доверие растёт.

Дополнительно работает простая вещь — допродажа. Например, если человек покупает услугу, можно предложить расширенный вариант или дополнительный сервис.

Telegram как инструмент продаж

Telegram давно перестал быть просто мессенджером. Многие компании полностью строят продажи через чаты и ботов. Менеджер обрабатывает заявки, консультирует, отправляет материалы, принимает оплату.

Для удалёнщика это удобный формат: нужен только ноутбук или даже смартфон и стабильный интернет.

Сколько можно зарабатывать без звонков

Доход зависит от продукта и объёма заявок. При работе с входящими лидами и процентной оплате менеджеры в переписке зарабатывают от 50 000 до 150 000 рублей в месяц. В дорогих нишах — больше.

Главное преимущество — гибкость. Можно работать из дома, совмещать с другой занятостью и постепенно увеличивать объём проектов.

Кому подойдёт формат без звонков

- Тем, кто не любит телефонные разговоры.
- Интровертам.
- Мамам в декрете.
- Студентам.
- Тем, кто только начинает в продажах.

Продажи — это не обязательно агрессивные звонки. Это умение понять человека и предложить решение. А формат можно выбрать комфортный.

Ищете удалённую работу в продажах без звонков?
На alot.pro можно найти проекты с обработкой входящих заявок, продажами в чатах и Telegram, а также партнёрские программы с оплатой за результат.

Для удобного поиска и откликов доступно мобильное приложение: alot.pro/getapp.

Удалённые продажи через переписку — это реальный способ зарабатывать без офиса и без телефонного стресса.

Как собрать своё мини-агентство продаж на фрилансе и зарабатывать на процентах

Когда начинаешь работать в удалённых продажах, сначала всё крутится вокруг личного дохода: сколько заявок обработал, сколько закрыл, какой процент получил. Но в какой-то момент появляется мысль — а что если масштабироваться?

Мини-агентство продаж — это логичный следующий шаг для тех, кто уже понимает процессы и не хочет упираться в потолок личного времени.

Когда стоит задуматься о своём мини-агентстве

- У вас стабильные результаты в продажах.
- Есть понимание воронки и скриптов.
- Работодатель или заказчик готов давать больше заявок.
- Вы физически не успеваете обрабатывать весь поток.

Если вы стабильно закрываете сделки и видите, что спрос есть — это хороший сигнал к масштабированию.

С чего начать

Не нужно сразу строить «компанию» с офисом и сложной структурой. Мини-агентствоможет состоять из 2–3 менеджеров и вас как руководителя.

1. Определите нишу (например, онлайн-образование или digital-услуги).
2. Зафиксируйте понятную схему оплаты с заказчиком (процент, KPI).
3. Опишите скрипты и этапы воронки.
4. Найдите одного помощника и протестируйте модель.

Главная задача — выстроить систему, а не просто передать часть работы.

Как зарабатывать на процентах

Обычно схема выглядит так: заказчик платит агентству 10–20% с продаж. Из них часть вы отдаёте менеджеру (например, 5–10%), а разницу оставляете себе как маржу за организацию процесса.

Пример: оборот 1 000 000 рублей, комиссия 15% — это 150 000 рублей. Из них 80 000 получают менеджеры, 70 000 остаётся вам.

С ростом оборота растёт и доход. При этом вы уже не зависите полностью от личных звонков или переписок.

Нужна ли CRM

Да. Даже в маленьком агентстве важно фиксировать:

- Количество заявок.
- Статус клиентов.
- Конверсию менеджеров.
- Сумму закрытых сделок.

Без цифр масштабировать сложно. CRM дисциплинирует и позволяет видеть реальную картину.

Где искать менеджеров

Чаще всего — на фриланс-площадках и агрегаторах удалённой работы. Важно не только резюме, но и адекватность в общении. Иногда новичок с горящими глазами работает лучше «опытного», но выгоревшего менеджера.

На старте лучше брать одного человека и лично контролировать первые недели. Так вы быстрее отладите процесс.

Основные ошибки при запуске

- Брать слишком много проектов сразу.
- Не прописывать чёткие правила работы.
- Не контролировать показатели.
- Не обучать менеджеров.
- Надеяться, что всё будет работать «само».

Мини-агентство — это уже управление, а не только продажи. Нужно уметь делегировать и контролировать одновременно.

Сколько можно зарабатывать

При обороте 2–3 миллионов рублей в месяц даже небольшой процент даёт доход выше среднего офисного уровня. Всё зависит от ниши и объёма заявок.

Главное преимущество — масштабируемость. Вы можете увеличивать команду и оборот без кратного роста личной нагрузки.

Хотите начать с личных продаж или собрать свою команду?
На alot.pro можно найти удалённые проекты в категории «Продажи» — от обработки заявок до процентных моделей и партнёрских программ.

Для удобного поиска вакансий доступно мобильное приложение: alot.pro/getapp.

Удалённые продажи дают возможность не только зарабатывать самому, но и выстраивать собственную систему дохода.

10 ошибок новичков в удалённых продажах, из-за которых они зарабатывают 20 000 вместо 150 000

В удалённых продажах разница в доходе между людьми часто колоссальная. Один менеджер зарабатывает 20–30 тысяч и считает, что «рынок слабый». Другой в той же нише спокойно выходит на 120–150 тысяч и не понимает, в чём проблема у остальных.

Чаще всего дело не в продукте и не в удаче. А в системных ошибках, которые совершают новички.

1. Работают без структуры

Диалог идёт как придётся: немного рассказали о продукте, немного поспорили о цене, потом тишина. Без чёткой логики «вопросы → выявление потребности → решение → закрытие» конверсия всегда ниже.

2. Боятся задавать вопросы

Новички часто слишком быстро переходят к презентации. Но если вы не поняли реальную задачу клиента, вы продаёте «вслепую».

3. Отправляют длинные тексты в

переписке

Полотно на 15 строк никто внимательно не читает. Лучше коротко, по сути и с логическим завершением.

4. Сдаются после первых отказов

В продажах «нет» — это часть процесса. Иногда человеку просто нужно время. Если не делать повторных касаний, теряется часть потенциальных сделок.

5. Боятся назвать цену

Когда менеджер сам чувствует неловкость, клиент это считывает. Цена должна звучать спокойно и уверенно.

6. Не анализируют свою работу

Если вы не знаете свою конверсию и не понимаете, где клиенты «отваливаются», рост будет случайным. Даже простая таблица уже даёт больше контроля.

7. Работают только с одним проектом

Удалёнка даёт гибкость. Если есть возможность вести 2–3 проекта, это снижает риски и увеличивает доход.

8. Игнорируют повторные продажи

Часто проще продать повторно существующему клиенту, чем найти нового. Но новички об этом забывают.

9. Не прокачивают навык общения

Продажи — это навык. Чем больше практики, тем спокойнее вы реагируете на возражения.

Если избегать сложных диалогов, роста не будет.

10. Ждут быстрых результатов

Первый месяц может быть нестабильным. Но при регулярной практике через 2–3 месяца результаты заметно улучшаются. Главное — системность.

Разница между 20 000 и 150 000 рублей чаще всего не в «секретной технике», а в дисциплине и количестве действий.

Хотите попробовать себя в удалённых продажах или найти новый проект?
На alot.pro собраны актуальные вакансии и проекты в категории «Продажи» — от входящих заявок до процентных моделей с высоким доходом.

Для удобного отклика доступно мобильное приложение: alot.pro/getapp.

Удалённые продажи — это сфера, где результат напрямую зависит от ваших действий. Исправив ошибки, можно заметно увеличить доход уже в ближайшие месяцы.