

Как копирайтеру повышать цену на свои услуги и не терять клиентов

Многие копирайтеры годами работают по одним и тем же ставкам и не понимают, почему доход почти не растёт. При этом заказов может быть много, а времени — всё меньше.

Повышение цены — нормальный этап развития в копирайтинге. Главное — делать это постепенно и осознанно, чтобы не остаться без работы и клиентов.

Почему копирайтеры боятся повышать цену

Страх поднять стоимость своих услуг — одна из самых частых проблем. Обычно он связан не с рынком, а с внутренними сомнениями.

Чаще всего мешают:

- ощущение, что «я ещё недостаточно хорош»;
- страх потерять текущих клиентов;
- сравнение себя с другими исполнителями;
- непонимание своей реальной ценности.

Важно помнить: если заказчик продолжает с вами работать, значит, вы уже решаете его задачи.

Когда действительно пора поднимать цену

Повышение ставки должно быть логичным, а не спонтанным. Обычно к этому моменту копирайтер приходит сам.

Признаки, что цена занижена:

- очередь из заказов и нехватка времени;
- работа стала рутинной и не требует усилий;
- задачи усложнились, а оплата — нет;
- появились постоянные клиенты.

Если вы узнаете себя хотя бы в двух пунктах — цена, скорее всего, уже не соответствует уровню.

Как повышать цену постепенно

Резкое увеличение стоимости может отпугнуть часть заказчиков. Гораздо эффективнее делать это поэтапно.

Рабочие варианты:

- поднимать цену только для новых клиентов;
- пересматривать ставки при новых задачах;
- переходить от оплаты за объём к оплате за результат;
- объединять задачи в проекты.

Такой подход позволяет сохранить текущих клиентов и при этом увеличить доход.

Почему специализация помогает зарабатывать больше

Копирайтер «на всё» почти всегда зарабатывает меньше, чем специалист в конкретной нише. Специализация упрощает общение с заказчиком и повышает доверие.

Это может быть:

- работа с маркетплейсами;
- тексты для сайтов услуг;
- контент для определённой сферы;
- коммерческие или продающие тексты.

Чем понятнее ваш профиль, тем проще обосновать цену и находить подходящие заказы.

Как не потерять клиентов при росте ставок

Большинство заказчиков спокойно относятся к росту цены, если он объясним. Проблемы возникают, когда повышение происходит без причины и объяснений.

Чтобы сохранить клиентов:

- предупреждайте о повышении заранее;
- объясняйте, что изменилось в формате работы;
- оставляйте старые условия для долгосрочных проектов;
- предлагайте альтернативы.

Часто после повышения остаются именно те клиенты, с которыми комфортно работать.

Где находить заказы с адекватной оплатой

Когда вы начинаете ценить своё время, особенно важно выбирать заказы осознанно. Постоянный поиск через разные площадки усложняет этот процесс.

alot.pro — агрегатор вакансий и фриланс-заказов, где предложения по копирайтингу и контенту собираются из разных источников в одном месте.

Сервис помогает:

- быстрее находить заказы с подходящей оплатой;
- отсеивать нерелевантные предложения;
- сокращать время на поиск работы.

Для удобной работы со смартфона доступно мобильное приложение — alot.pro/getapp. Оно позволяет отслеживать новые заказы и вакансии в удобном формате.

Грамотный выбор заказов и постепенный рост ставок помогают копирайтеру выйти на стабильный и предс

Revision #1

Created Mon, Feb 9, 2026 2:36 PM by Admin

Updated Mon, Feb 9, 2026 2:37 PM by Admin