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-агентство может 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.

Revision #1
Created Sat, Feb 14, 2026 1:01 PM by Admin
Updated Sat, Feb 14, 2026 1:02 PM by Admin