

# Какие навыки кроме 1С реально увеличивают доход фрилансера

Многие 1С-программисты уверены, что для роста дохода достаточно глубже изучить платформу. На практике это лишь часть картины. Удалённая работа и фриланс требуют более широкого набора навыков, которые напрямую влияют на количество заказов и средний чек.

Разберём, какие компетенции действительно помогают зарабатывать больше.

## Понимание бухгалтерии и бизнес-процессов

Чем лучше специалист понимает, как работает бухгалтерия, склад или расчёт зарплаты, тем быстрее он формулирует решения. Заказчик ценит не просто код, а понимание сути проблемы.

Иногда достаточно правильно задать вопрос, чтобы сократить объём доработки и повысить доверие клиента.

## Работа с SQL и базами данных

Навыки работы с запросами, понимание структуры таблиц и индексов помогают при оптимизации производительности. Это особенно важно для средних и крупных баз, где скорость работы критична.

Специалисты, которые умеют находить узкие места, обычно получают более сложные и высокооплачиваемые задачи.

## Интеграции и работа с API

Современный бизнес редко ограничивается одной системой. Сайты, CRM, маркетплейсы,

сервисы аналитики — всё это требует обмена данными.

Умение работать с HTTP-запросами, JSON и веб-сервисами открывает доступ к более дорогим проектам.

## Навыки коммуникации

Удалённая работа строится на общении. Способность понятно объяснить технические детали, корректно согласовать сроки и стоимость — это прямой фактор роста дохода.

Заказчики чаще возвращаются к тем специалистам, с которыми легко взаимодействовать.

## Оценка задач и планирование времени

Неверная оценка сроков приводит к переработкам и снижению фактической почасовой ставки. Умение адекватно оценивать объём работы помогает избежать убытков и повысить прибыльность проектов.

## Документирование и аккуратность

Ведение списка изменений, комментарии в коде и структурированная работа облегчают сопровождение. Это снижает количество внеплановых правок и позволяет предлагать клиентам регулярное обслуживание.

## Навык продаж собственных услуг

Фриланс — это не только программирование. Важно уметь презентовать себя:

- грамотно описывать кейсы;
- формулировать преимущества;
- подчёркивать специализацию;
- предлагать дополнительные услуги.

Даже небольшое улучшение в подаче может увеличить конверсию откликов в реальные заказы.

## Почему дополнительные навыки особенно важны на удалёнке

Работая дистанционно, специалист конкурирует не только с коллегами из своего города, но и с разработчиками из других регионов. Широкая экспертиза и умение решать комплексные задачи позволяют выделиться и повысить стоимость услуг.

Со временем именно сочетание технических и управленческих навыков формирует устойчивый доход и поток постоянных клиентов.

---

### **Где искать проекты по 1С и смежным направлениям?**

На [Alot.pro](https://alot.pro) публикуются удалённые заказы по 1С-программированию, интеграциям и сопровождению бизнеса. Платформа помогает находить как разовые задачи, так и долгосрочное сотрудничество.

Следить за новыми проектами удобно через мобильное приложение: [alot.pro/getapp](https://alot.pro/getapp)

---

Revision #1

Created Fri, Feb 13, 2026 1:55 PM by Admin

Updated Fri, Feb 13, 2026 1:55 PM by Admin