

# Сколько зарабатывает телемаркетолог на удалёнке: реальные цифры и модели оплаты

Один из первых вопросов, который задают новички: сколько можно заработать в телемаркетинге на удалёнке? Ответ зависит не только от опыта, но и от формата проекта, модели оплаты и вашей личной эффективности.

Разберёмся без завышенных ожиданий и без мифов.

## От чего зависит доход

- Тип базы: холодная или тёплая;
- Сегмент: B2C или B2B;
- Стоимость продукта;
- Модель оплаты;
- Количество часов в работе;
- Личная конверсия в результат.

Чем дороже продукт и сложнее сегмент, тем выше потенциальный доход. Но и требования к качеству общения выше.

## Основные модели оплаты

### 1. Почасовая ставка

Самый понятный вариант для новичков. Оплата фиксированная — за фактически отработанные часы. Подходит для проектов с обзвоном базы, подтверждением заказов или опросами.

## 2. Оплата за лид

Вы получаете фиксированную сумму за заинтересованного клиента, который подтвердил интерес или оставил заявку. Доход напрямую зависит от количества качественных контактов.

## 3. Оплата за назначенную встречу

Часто используется в B2B. Вы фиксируете договорённость о встрече, и за это начисляется оплата. При хорошей конверсии доход может быть выше, чем при почасовой модели.

## 4. Процент от продаж

Подходит для опытных специалистов. Чем выше средний чек продукта, тем ощутимее процент. Такой формат требует уверенной работы с возражениями и понимания продукта.

## 5. Фикс + бонусы

Один из самых сбалансированных вариантов. Есть базовая ставка и дополнительная мотивация за результат.

## Сколько можно зарабатывать на старте

Новички обычно начинают с проектов с фиксированной оплатой или оплатой за лид. Доход растёт по мере увеличения скорости работы и конверсии. Уже через несколько недель регулярной практики можно выйти на стабильный дополнительный доход.

При переходе в B2B-сегмент и работе с дорогими услугами доход заметно увеличивается. Здесь важнее качество разговоров, чем количество звонков.

## Как увеличить доход

- Вести статистику и считать конверсию;
- Анализировать возражения и улучшать формулировки;
- Переходить на более сложные проекты;
- Работать с продуктами с высоким средним чеком;
- Развивать навыки переговоров.

Телемаркетинг — это навык. Чем лучше вы понимаете клиента и структуру продажи, тем выше ваш заработок.

# Можно ли сделать это основной работой

Да. Многие специалисты начинают с подработки на 2-4 часа в день, а затем переходят на полноценную занятость. Удалённый формат позволяет работать из дома или из другой страны, самостоятельно регулировать нагрузку и совмещать проекты.

## Главный вывод

В телемаркетинге нет «потолка» дохода, но есть зависимость от навыков и вовлечённости. При системной работе и развитии навыков продаж удалённый формат может стать стабильным источником заработка.

---

### Где найти проекты по телемаркетингу на удалёнке?

На агрегаторе удалённой работы [alot.pro](https://alot.pro) публикуются актуальные проекты по телемаркетингу, обзвону клиентов и продажам без посредников. Вы можете выбирать подходящий формат оплаты и откликаться напрямую.

Чтобы быстрее реагировать на новые заказы, установите мобильное приложение: [alot.pro/getapp](https://alot.pro/getapp). Это удобно для тех, кто хочет стабильно развиваться и зарабатывать удалённо.

---

Revision #1

Created Mon, Feb 16, 2026 11:57 AM by Admin

Updated Mon, Feb 16, 2026 11:57 AM by Admin