

# 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](https://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](https://alot.pro/getapp).

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

---

Revision #1

Created Sat, Feb 14, 2026 12:50 PM by Admin

Updated Sat, Feb 14, 2026 12:59 PM by Admin