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 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.

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