Новичку

- Что нужно сделать, прежде чем уйти из офиса на фриланс: 7 советов
- Конкуренция? Не бойся!
- Какие профессии фрилансеров считаются в Интернете самыми популярными?
- 5 вещей, которые вы должны знать о фрилансе
- Почему фриланс так популярен?
- Клиент vs. Работодатель
- ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ НАЧИНАЮЩЕМУ ФРИЛАНСЕРУ?
- Готовы ли вы стать счастливыми?
- Правильное взаимодействие с заказчиком – половина успеха. А что же является второй половиной?
- С чего начать тем, кто хочет работать на себя
- Можно ли человеку из глубинки стать хорошим программистом? ?
- 10 советов фрилансерам-новичкам, которые помогут обрести уверенность и выйти на стабильный доход

Что нужно сделать, прежде чем уйти из офиса на фриланс: 7 советов

1. Составьте финансовый план еще перед увольнением

Фрилансерам придется хорошо обдумывать денежные вопросы. Прежде чем уволиться, нужно составить детальный план, который будет включать в себя стратегию поиска клиентов, средний доход, а также то, как вы будете распоряжаться деньгами. Начинающие фрилансеры часто просто не понимают экономических реалий нерегулярной занятости. Если вы не делали сбережений при стабильном доходе, вы окажетесь уязвимы в случае экономического кризиса либо же личных проблем.

Некоторые эксперты рекомендуют откладывать значительную часть дохода по крайней мере в течение полугода перед переходом на схему фриланса. Также, фрилансеру не помешает хорошая медицинская страховка, чтобы проблемы со здоровьем не превратились в финансовый катаклизм.

2. Превратите свой дом в офис

Работать из дому означает, что вы постоянно будете отвлекаться. Тем более, что как фрилансер, вы сами планируете свое время, никто не будет заставлять вас заниматься работой вместо, скажем, болтовни с родственниками. Фрилансерам просто необходимо обдумать и придумать правила своего нового домашнего офиса. Нужно ограничивать время на нерабочую переписку, социальные сети, телефон, телевизор лучше вообще держать в другой комнате.

Также, следует четко озвучить домашним и друзьям, что быть фрилансером — не означает быть всегда доступным для общения в рабочий день, просто потому, что вы работаете из дому.

3. Учитывайте, что быть шефом самому себе — не так просто, как кажется

Будучи фрилансером, вы должны будете сами улаживать все переговоры и общение с клиентами. Иными словами, теперь вам предстоит разбираться с теми сложными

клиентскими ситуациями, которые ранее брал на себя ваш шеф. И вам не с кем будет посоветоваться, если ранее вы могли советоваться с коллегами.
Также, необходимо уметь объективно оценивать уровень своей работы. В корпоративной структуре эту оценку дают коллеги и руководство.

4. Относитесь к себе, как к владельцу бизнеса

Фрилансеры — это не просто специалисты, которых можно нанимать. Они — промоутеры собственного бренда. Вам не просто нужно рекламировать себя как эксперта, вам нужно превратить свою компанию из одного человека в успешный малый бизнес. Научитесь рассказывать о себе, как будто вы — CEO своей фрилансерской компании, а не просто работник. Если вы будете воспринимать себя серьезно, так же к вам будут относиться и клиенты.
Чтобы сделать свой бизнес легальным, фрилансеры могут регистрироваться как частные предприниматели. Нужно будет научиться управляться со своим банковским счетом и налогами.
С точки зрения маркетинга придется постоянно прочесывать онлайн и офлайн в поисках новых клиентов. Как фрилансеру вам нужно будет научиться свободно рассказывать о себе и о своей работе. Нужно завести себе стопку визиток, зарегистрироваться на фрилансерских биржах.

5. Учитывайте, что справедливая оплата — всегда лучше, чем дешевая оплата

Хотя может показаться, что в погоне за клиентами можно подрезать конкурентов более дешевыми расценками, большинство заказов получают фрилансеры, которые предлагают справедливую цену. А также способны четко пояснить, почему именно они являются лучшим исполнителем для такого типа работы. Клиенты часто ищут качественной работы, и с удовольствием больше заплатят тому, у кого хорошая репутация и кто уже выполнял работу на профессиональном уровне.
Подумать над оплатой своей работы (почасовой или за заказ) нужно задолго до разговора с клиентом.

6. Научитесь выставлять счета и разбираться в платежах

Одной из самых сложных сторон жизни фрилансера является задержка оплаты, которую сложно предсказать. А большинство корпоративных сотрудников не умеют требовать свои честно заработанные деньги — ведь они и так их регулярно получают каждый месяц. Но фрилансерам сложнее — им придется выставлять клиенту счет на оплату и в некоторых случаях по нескольку раз напоминать о платеже.

Нужно учитывать, что клиент может затянуть с оплатой даже в те моменты, когда вы наиболее нуждаетесь в деньгах. Не нужно опасаться ситуации, когда придется просто позвонить и выяснить, почему оплата не прошла вовремя.

7. Досконально изучите свою отрасль

Кем бы вы ни были — программистом, дизайнером, копирайтером — вам нужно постоянно совершенствовать свои навыки и следить за успехами коллег по отрасли. Ходите на курсы, семинары, ежегодные большие отраслевые конференции. Это не помешает даже наемным работникам, но для фрилансера жизненно важно: постоянно расти профессионально.
Отслеживать лучшие вакансии Вам помогут супер-фильтры, которые находят проекты более точно и быстрее конкурентов. Руководство по супер-фильтрам:
https://www.youtube.com/watch?v=g5lqGO9H1vo
Также, много полезной информации Вы можете найти в нашей группе ВКонтакте.

Подписывайся: https://vk.com/alotpro

Конкуренция? Не бойся!

Не бойтесь конкуренции во фрилансе, по большей части это видимость. Заказчикам часто сложно найти толкового исполнителя! Если вы будете соответствовать этим пунктам, то окажетесь на несколько шагов впереди конкурентов!

1. Наличие портфолио. Даже если работ ещё мало, это не повод его не показывать! Просите отзывы у заказчиков о вашей работе. Аккуратно оформите это всё в папку и разместите на облачном хранилище.

2. Не пишите шаблонные письма-предложения заказчику! Потрудитесь написать так, чтобы заказчик понял, что вы не копипастом занимаетесь. И, конечно, пишите вежливо и грамотно.

3. Используйте супер-фильтры правильно! Руководство по супер-фильтрам: https://www.youtube.com/watch?v=g5lqGO9H1vo

3. Просите тех.задание и задавайте вопросы. Если вы молча возьмётесь за работу и в установленные сроки сдадите её, то может возникнуть масса проблем! Например, заказчик хотел получить что-то другое, вы не так поняли и т.п. А дедлайн-то уже наступил! Поэтому в самом начале задавайте вопросы о том, чтохочет в итоге увидеть заказчик, и присылайте на согласование промежуточные варианты.

Так вы точно будете уверены, что всё делаете правильно, а значит успеваете в срок, и значит заказчик останется доволен. И напишет отличный отзыв о вас! Если вы общаетесь на бирже, то попросите заказчика обменяться контактами, чтобы в случае возникновения вопросов, вы могли написать ему в ВК, например.

4. Опытные фрилансеры знают, что цену своей работы назвать заказчику во время первой беседы сложно, потому что не всегда можно точно угадать, сколько времени у вас уйдет на выполнение работы и какой сложности она будет. Называйте примерные рамки стоимости от и до. После детального изучения тех.задания и получения ответов на все ваши вопросы, цену можно утвердить.

5. Ещё о деньгах. Разбейте общую сумму вашего гонорара на части. Например, 20% от стоимости до начала работы, 30 после половины выполненного задания и 50% после

полностью сделанной работы. Так вы себя подстрахуете от обмана.

6. Делайте скрины переписки с заказчиком. Чтобы потом легко можно было доказать, что основной цвет для баннера был заявлен красный, а не розовый.

7. Ну и напоследок, вежливо просите оставить отзыв о вашей работе, поблагодарите и скажите, что будете рады дальнейшему сотрудничеству.

Какой пункт вам кажется самым сложным?
Также, много полезной информации Вы можете найти в нашей группе ВКонтакте.
Подписывайся: https://vk.com/alotpro

Какие профессии фрилансеров считаются в Интернете самыми популярными?

Многих волнует сегодня вопрос: как же выбрать подходящую профессию Какая из столь огромного количества вакансий будет для меня «правильной» Кем нужно работать, что бы иметь достаток, чтобы получать истинное удовольствие и наслаждение от того, чем занимаешься

Рады представить вашему вниманию наиболее популярные удаленные профессии:

Работа с текстами, журналистика, копирайтинг:

- Контент-менеджер;
- СЕО-копирайтер;
- Корректор;
- Копирайтер;
- Ведущий рассылок;
- Рерайтер-новостник;
- Обычный рерайтер;
- Админ форума, модератор форума;
- Транскрибер (расшифровщик записей).

Работа с дизайном, графикой, иллюстрациями:

- Web-дизайнер;
- Флешер;
- Информационный дизайнер;
- Технический дизайнер;
- Иллюстратор;

- Дизайнер интерфейсов;
- Графический дизайнер (фирменный стиль, логотипы);
- Дизайнер полиграфии (буклеты, календари и пр.);
- Ландшафтный дизайнер;
- Дизайнер интерьеров;
- Геймдевелопер (game developer);
- 3D-дизайнер;
- Визуализатор.

Программирование, обслуживание персональных компьютеров, ноутбуков и сетей:

- Тестировщик;
- Web-программист;
- Вебмастер;
- Админ (системный администратор).

Работа с переводами, зарубежными текстами:

- Переводчик сайтов;
- Специалист по переводу текстов художественного направления;
- Технический переводчик;
- Специалист по переводу рекламных слоганов, рекламы;
- Переводчик фильмов, презентаций, компьютерных игр.

Менеджеры:

- Руководитель (менеджер) проектов;
- Руководитель группы удаленных работников (фрилансеров);
- Редактор;

Продвижение сайтов и интернет-реклама:

- Маркетолог;
- Оптимизатор веб-сайтов;
- Специалист, занимающийся продвижением в соц. сетях (SMO);
- Веб-аналитик;
- Специалист по продвижению web-сайтов;
- Верстальщик web-сайтов;
- Линк-менеджер.

Архитекторы, инженеры:

- Инженер-электрик;
- Архитектор;
- Инженер машиностроения;
- Специалист (инженер) слаботочных сетей;
- Инженер конструктор;
- Специалист (инженер) по схемам;
- Инженер-теплотехник;
- Инженер-технолог;
- Инженер канализации и водоснабжения.

Необычные профессии:
- Интернет-консультант (интернет-коуч);
- Писатель;
- Блоггер;
- Манимейкер.

Итак, мы представили все самые высокооплачиваемые и популярные профессии фрилансеров во Всемирной паутине. Выбрать какую-то из предложенных для себя – не такая уже и сложная задача, как вам могло показаться исключительно на первый взгляд. Если же есть некие сомнения, всегда можно проконсультироваться у знающих специалистов, которые непременно помогут с выбором лучшей для вас профессии
Также, много полезной информации Вы можете найти в нашей группе ВКонтакте.

Подписывайся: https://vk.com/alotpro

5 вещей, которые вы должны знать о фрилансе

1. Вы будете работать самостоятельно

Фриланс — работа индивидуальная. Когда вы перейдёте от оживленного офиса к одинокому столу, вы можете чувствовать себя изолированным и неуместным. Однако, к этому вы быстро привыкните

2. Вы отвечаете за себя

Полная свобода фриланса означает, что вы и подотчётны только самому себе, и это заставляет вас работать усерднее. Если у вас хорошо развита самодисциплина, вы сможете провести свой день продуктивно, без твитов или общения в социальных сетях в течение всего дня.

3. Требуется самодисциплина

Когда вы начнёте заниматься фрилансом, вы испытаете соблазн работать целыми сутками. Сбитый график режима работы, отдыха и сна — это ошибка, которую допускают многие фрилансеры. Чтобы добиться успеха, придерживайтесь времени, которое вы использовали для работы в офисе.

4. Привыкайте к непредсказуемости

Вы можете быть лучшим фрилансером в мире, который своевременно завершает свои проекты и хорошо справляется с выставлением счетов. Но это не означает, что вы всегда будете получать регулярные и своевременные платежи от своих клиентов. Michelle Thread Gould говорит, что важно знать, что более 30% клиентов не будут платить в соответствии с вашим планом. Никогда не рассчитывайте на какой-либо платеж, пока не найдете его в своей учетной записи.

5. Некоторые клиенты не заплатят вам

Фриланс включает в себя много часов, которые не оплачиваются. Имейте в виду, что некоторые клиенты могут отказаться от вас, как только вы закончите свой проект. Сложно сказать, кто настроен серьезно, а кто нет.

Фриланс — непростое занятие. Не у всех получается зарабатывать деньги таким способом, но это фантастическая возможность для волевых людей, которые никогда не сдаются. Сегодня вы можете потерять деньги, но не стоит сдаваться! Завтра вы найдете клиента получше. Просто продолжайте верить, трудиться и никогда не отступайте.

6. Используйте все инструменты, которые позволяют Вам заработать больше. Отслеживать лучшие вакансии Вам помогут супер-фильтры, которые находят проекты более точно и быстрее конкурентов. Приобрести Вы их можете в Alot-магазине внутри приложения http://alot.pro/getapp

Также, много полезной информации Вы можете найти в нашей группе ВКонтакте.

Подписывайся: https://vk.com/alotpro

Почему фриланс так популярен?

Деньги не падают с неба и не приходят сами в руки, чтобы получать прибыль, необходимо трудиться. Пригодятся любые навыки и таланты, ведь фриланс объединяет в себе огромное количество профессий.

Удалёнкой пользуются и в качестве подработки, ведь пока у тебя нет базы постоянных клиентов, прибыль не сильно высокая. Заниматься удалённой работой не только модно, у неё есть масса преимуществ:

- свободный график

- не нужно добираться до работы

- карьерный рост

- неограниченный доход

- возможно совмещение с другой работой

В мечтах многих людей – работать, не выходя из дома. Осуществить такую задумку вполне реально, для этого нужно лишь разобраться, как этим занимаются профессионалы и начать искать заказы. А сервис Alot.pro поможет вам в этом.
Ссылка на приложение http://alot.pro/getapp
Также, много полезной информации Вы можете найти в нашей группе ВКонтакте.

Подписывайся: https://vk.com/alotpro

Клиент vs. Работодатель

Когда вы работаете в офисе, у вас есть работодатель. Это человек, который загружает вас работой, контролирует и выплачивать зарплату

Офисный сотрудник получает фиксированную оплату, которая не зависит от объема выполненных работ и реальной загрузки Согласитесь, что это не особо мотивирует? Вы прикладывайте больше усилий, чем другие, а разница всего в несколько тысяч
Вы спросите: "А как же премии, различные бонусы и государственная защита?"
А задайте себе вопрос: "Стоит ли это того труда, который вы осуществляете?"

Клиент – это человек с проблемой, которую нужно решить. Вам потребуется выяснить, что нужно сделать клиенту, договориться с ним, выполнить задание и получить своё вознаграждение

Если вы не любите общаться, интроверт по натуре, вам может быть сложно на фрилансе. Попробуйте поискать удаленную работу, а не фриланс.
Также, много полезной информации Вы можете найти в нашей группе ВКонтакте.
Подписывайся: https://vk.com/alotpro

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ НАЧИНАЮЩЕМУ ФРИЛАНСЕРУ?

Сначала необходимо определить свои сильные стороны и найти для себя занятие по душе.

Категории работ на биржах фриланса:

•Работа с текстами, копирайтинг, журналистика

•Интернет-реклама и продвижение сайтов

•Работа с графикой, дизайном, иллюстрациями

•Программирование, обслуживание компьютеров и сетей

•Работа с переводами, иностранными текстами

•Менеджеры

•Интернет-коуч (консультант)

•Писатель

•И другие

Если вы определились, идем дальше.

1. Обязательный набор фрилансера для старта:

Быстрый Интернет, ноутбук или компьютер, электронная почта, ICQ, мобильный телефон, Skype для общения с клиентами и получения заданий, пластиковая карта или электронные кошельки. Также, отслеживать лучшие вакансии Вам помогут супер-фильтры, которые находят проекты более точно и быстрее конкурентов.

2.Определяем цены за свои услуги: походите по биржам фриланса и посмотрите, сколько просят за предлагаемые Вами услуги разные по уровню исполнители. Оцените свой уровень и соответственно назначьте цену на услуги, исходя из него.

3.Делаем портфолио. Портфолио - это список Ваших работ, по которым потенциальный клиент принимает решение о сотрудничестве. Поэтому наличие портфолио - обязательно! Что делать, если опыта работы нет и показать клиентам нечего?

К примеру, вы хорошо владеете графическими программами, тогда у вас на компьютере наверняка есть качественные работы, что называется "для себя", какие-нибудь креативные воплощения вашей дизайнерской мысли. Смело выбирайте самые удачные работы и вставляйте в портфолио. Вероятно, заказчику будет не так интересно рассматривать ваши «творческие изыски» как, например, реально выполненные вами заказы. Но все-таки, по данным работам он сможет оценить ваш профессиональный уровень и навыки.

Очень часто начинающие фрилансеры, готовы выполнять заказы совершенно бесплатно, что называется для портфолио. Вот и вы можете поступить точно так же. Для этого вам достаточно разместить объявление на удаленной бирже труда примерно такого содержания: "Качественно и в срок выполню дизайн логотипа (сайта, визитки и т.п.) абсолютно бесплатно, для портфолио...".

4. Ищем первые заказы

Регистрируйтесь на всех биржах и оставляйте там свои контакты. Максимально подробно описывайте Ваши услуги, преимущества, сильные стороны, уникальные особенности, заполняйте профиль 10-15 проектами как минимум.

5.Регулярно общайтесь в профессиональных сообществах и на форумах.

- Вы сможете общаться с более опытными коллегами
- Вас могут заметить заказчики
- Со временем Вы завоюете авторитет среди профессионалов

6. Контекстная реклама даст возможность показывать рекламу Ваших услуг только тем, кто в них действительно заинтересован.

На раскрутку себя, как фрилансера, уходит, в среднем 3-4 месяца. Так что, вперед – к высоким гонорарам вместе с alot.pro!

«Ваше время ограничено, поэтому не тратьте его на жизнь чей-то чужой жизнью. Не попадайте в ловушку догмы, которая говорит жить мыслями других людей. Не позволяйте шуму чужих мнений перебить ваш внутренний голос. И, самое важное, имейте храбрость следовать своему сердцу и интуиции. Они каким-то образом уже знают то, кем вы хотите стать на самом деле. Всё остальное вторично»

Руководство по супер-фильтрам: https://www.youtube.com/watch?v=g5lqGO9H1vo

Также, много полезной информации Вы можете найти в нашей группе ВКонтакте.

Подписывайся: https://vk.com/alotpro

Готовы ли вы стать счастливыми?

5 причин, почему вы должны попробовать фриланс

Очень многие наши читатели уже имеют некоторый опыт работы во фрилансе, еще большее количество людей хотели бы попробовать свои силы в этой деятельности. И это не удивительно, фриланс имеет целый ряд заманчивых особенностей, которые заставляют людей бросать теплые насиженные места в офисах и уходить на вольные хлеба. Чем же их так привлекает стезя свободного работника?

1. Удовлетворение вашего творческого начала
Любой человек обладает способностями к творчеству и потребностью к самовыражению. Да, абсолютно любой, в том числе таксисты, трактористы, клерки, чиновники и милиционеры. Однако, суровая проза жизни, как правило, не способствует проявлению индивидуальности и творческих способностей. Кто-то в этой ситуации находит спасение в водке, кто-то дает выход своему творческому «я» в виде хобби.

Уход в фриланс — отличная возможность заявить миру о своих идеях и найти применение для своих способностей. Если ваши идеи понравятся еще хоть кому-то, то вам за них даже заплатят. Хотя на самом деле, возможность найти свое вдохновение, реализоваться как творческая личность стоит дороже любых денег.

2. Получение дополнительного дохода
Фрилансерам часто приходится работать гораздо больше, чем своим офисным собратьям, но это компенсируется и большими доходами. Есть множество историй, когда после ухода в фриланс, человек получал не только независимость, но и финансовое благополучие. Хотя, не будем лукавить, достаточно и противоположных историй. В любом случае, если что-то не заладится, то всегда можно вернуться обратно в штатные работники.
Если же вашу основную работу можно описать словами «я делаю вид, что работаю; начальство делает вид, что платит мне деньги», то вам сам бог велел попробовать фрилансерского хлеба. Хотя бы в качестве дополнительного заработка. Хуже точно не

будет.

3. Новые варианты карьеры

Мир меняется на глазах и те профессии, которые были чрезвычайно востребованы вчера, сегодня уже никому нужны. А может быть когда-то давно, лет двадцать назад, вы сделали неправильный выбор и вынуждены теперь расплачиваться за него, работая в неинтересной вам сфере. Теперь вы получите шанс это исправить.

Благодаря фрилансу вы можете сделать хитрый ход конем и попробовать себя в совершенно новой для вас области. Тут все зависит от ваших талантов и трудолюбия. Поверьте, если ваши работы смогут поразить заказчика, то он в последнюю очередь спросит вас о наличии диплома об образовании и опыта работы по специальности.

4. Работа из дома

Это одна из самых весомых и привлекательных причин для всех, кто не пробовал такого режима на практике. На самом деле в домашней работе есть как свои плюсы, так и минусы. Но так как эта статья посвящена светлой стороне, то вспомним о хорошем:

-Вы экономите свое время. Всем, стоящим сейчас в транспортных пробках по дороге на работу или обратно, этот пункт очень понятен.
-Вы экономите деньги. Транспортные расходы, обеды, посиделки с сотрудниками и так далее.
-Вы экономите нервы. Не надо беспокоиться об опоздании, на вас не накричит начальник за отчет, вас не интересуют больше корпоративные склоки и подсиживания.
-Свободный график. Комментариев не требуется.

Все, что вам потребуется для организации домашнего рабочего места, — это стабильный быстрый интернет, телефонный номер, адрес электронной почты и, возможно, принтер. Согласитесь, это далеко не заоблачные требования, хотя для некоторых специальностей этот список может сильно варьироваться как в одну, так и в другую сторону.

5. Свобода перемещения и отдыха

Все корпоративные работники нижнего звена знают, сколько усилий надо приложить, чтобы уйти в отпуск в желаемое время. Очередность, авралы, согласования. Еще хуже, если подобный процесс необходимо пройти и вашей второй половине.

Фрилансеры, особенно работающие в онлайне, совершенно лишены подобных проблем и

могут взять отпуск в то время, когда им это необходимо. А могут и не взять. И продолжать работать, физически находясь при этом в Тайланде, Черногории или Стамбуле. Отличная перспектива, не правда ли?

Вот так выглядит светлая сторона фриланса. Если вы считаете, что в этой картине маслом не хватает важных мазков, то ждем ваши замечания , комментарии, личный опыт
Также, много полезной информации Вы можете найти в нашей группе ВКонтакте.

Подписывайся: https://vk.com/alotpro

Правильное взаимодействие с заказчиком – половина успеха. А что же является второй половиной?

Грамотное общение с заказчиком – это половина успеха проекта
Помните, недостаточно быть хорошим программистом или дизайнером, чтобы быть успешным фрилансером. Вы еще и менеджер. Много зависит от того, как вы сумеете продать свои услуги, как будете общаться с заказчиком в процессе выполнения работы. Заказчика в основном интересуют три вещи: адекватность исполнителя, его опыт (портфолио) и цена. Чуть менее – сроки работ.
Показать то, что вы вполне адекватный человек, с которым можно работать – это самое легкое из этого списка. О некоторых простых вещах при общении многие фрилансеры забывают. Не выставляйте заказчика дураком, даже если он действительно совершенно не разбирается в вопросе. Не дайте почувствовать ему себя ламером. Объясните ему суть вопроса без использования узкопрофессиональных терминов, посоветуйте лучший вариант реализации. При общении не используйте сленг, обращайтесь к заказчику на «вы», пишите без грамматических ошибок. Особенно актуально, когда вы говорите с потенциальным клиентом — вы ничего о нем не знаете. Может он старше вас в два раза и обращение «привет» его коробит.

Покажите похожие проекты, если такие имеются. Это сильно повышает шансы на то, что заказчик выберет вас. Называйте адекватные сроки, не занижайте их в угоду заказчику. Рассчитывайте свою загруженность, сможете ли реально уложиться в срок. Лучше планировать с запасом, так как часто возникают непредвиденные обстоятельства – друг

позвал в гости, заболели, интернет вырубился

Каждый заказчик хочет заплатить поменьше, получить побольше. Это нормальное желание каждого клиента и покупателя. Но все имеет свою стоимость. И не каждый это понимает, пытаясь сильно сбить цену. Держите свою планку. Можно сделать небольшую скидку, но если заказчик хочет сбросить цену вдвое – значит, это просто не ваш клиент. Цените свой труд. У заказчика может быть масса надуманных причин, с помощью которых он станет просить изменить цену. Самые популярные:
Сейчас я у меня только эти деньги на проект, но в будущем у меня будет много денежных заказов для вас. Когда-нибудь, может быть. Это не повод снижать цену.
Давайте вы поработаете за % от прибыли будущего проекта. А заказчик тогда вообще зачем нужен?
Мой начальник выделил определенный бюджет, я бы рад заплатить больше, но не могу. Практически любой бюджет можно пересмотреть. Нет? Но тогда это проблема заказчика.
А у Васи Пупкина дешевле. Что же вы тогда не заказываете у него?

Перед началом работы, когда вы обговорили все условия, сделайте краткое резюме: я делаю вот это, срок такой-то, цена такая. Чтобы заказчик подтвердил, что все верно. Еще лучше, если будет техническое задание, на которое вы всегда можете сослаться. Если работа более-менее сложная, то ТЗ должно быть в обязательном порядке.
Важно, чтобы вы правильно поняли друг друга до начала работы, а не в процессе. Четкая постановка задачи – это важно!

Думаю, не лишним будет напомнить, что фрилансер не должен пропадать неожиданно на трое суток, отвечать на е-мейлы хотя бы в течение дня и периодически проверять сообщения в аське. Если вы уезжаете в отпуск, командировку, в турпоход, то не забудьте предупредить об этом клиентов, с которыми сейчас работаете.

Попросите у заказчика его контактные данные. ICQ и аккаунт на free-lance это хорошо, но лучше еще иметь и номер телефона. Может понадобиться, если вам надо решить какой-то вопрос оперативно. В случае если с вами работает юридическое лицо, разузнайте имя сотрудника, название компании, ее адрес, корпоративные телефоны. Случается, что сотрудник увольняется и «забывает» оплатить вашу работу. Имея контакты, вы сможете обратиться в организацию и попробовать продолжить работу с другим ее представителем.

Если фронт работ большой, то разбейте его на этапы и попросите заказчика каждый этап

оплачивать отдельно. Это выгодно вам обоим – заказчик минимизирует риски, вы стимулируетесь на продуктивный труд (большая сумма предоплаты может психологически расслабить – «ого, сколько денег сразу привалило», без предоплаты вы сильно рискуете). После окончания работы не забудьте попросить отзыв (в вашу ветку на форуме, на фрилансерском сайте). На отзывы обращают внимания другие заказчики

Отслеживать лучшие вакансии Вам помогут супер-фильтры, которые находят проекты более точно и быстрее конкурентов. Руководство по супер-фильтрам: https://www.youtube.com/watch?v=g5lqGO9H1vo

Также, много полезной информации Вы можете найти в нашей группе ВКонтакте.

Подписывайся: https://vk.com/alotpro

С чего начать тем, кто хочет работать на себя

В представлении многих фриланс — это идеальный вид занятости. Ты сам выбираешь, где, когда и сколько тебе работать, не привязан к офису и по большей части сам себе хозяин. И это действительно правда. Точнее, только её часть.

Сегодня мы предлагаем вашему вниманию пост от Михаила Царева, который несколько лет назад решил уйти из организации, в которой работал, и отправился в свободное плавание, то есть занялся фрилансом. Риск оказался оправданным, и сейчас Михаил занимается развитием собственного проекта — «Студия Михаила Царева». Уверены, что его опыт будет полезен людям, которые задумываются над тем, чтобы начать работать на себя.

Прочитав множество статей про фриланс на Лайфхакере и других ресурсах, захотелось поделиться своим взглядом на жизнь современного фрилансера. Писать постараюсь по делу, а не в стиле «7 ошибок», «3 причины» и т. п., но немного лирики всё же будет. Статья адресована всем, кто относится (или планирует относиться) к фрилансу как к своей основной деятельности и, возможно, как к шагу на пути к созданию собственного бизнеса. В конце статьи приведены практические рекомендации для тех, кто только собирается присоединиться к образу жизни «самозанятого населения».

Почему я ушёл из офиса?
Очень часто приходится сталкиваться с мнением, что фрилансеры — это некие неудачники, у которых не было никаких карьерных перспектив, «недоспециалисты», которые и ценности предприятию не приносят, и в коллективе ужиться не могут. Собрался увольняться? Да мы только рады! И вот от безысходности человек идёт во фриланс. Многие действительно верят в этот миф. Но я с ним не согласен. В моём случае остаться предлагали, да и условия были очень даже интересные, вот только желания оставаться уже не было. Почему? Проблема любого человека в том, что, чем бы он ни занимался, рано или поздно ему это надоест. Если ты пришёл на должность инженера — сиди себе, «инженерь» год за годом и не высовывайся — какой тебе дизайн, какой тебе маркетинг? Конечно, проекты будут разные, но вот проблемы с ними в рамках одной организации будут одни и те же: «у нас так

принято». Со временем от этого начинает тошнить. Вдобавок к этому твой рост как специалиста будет очень однобоким и достаточно быстро упрётся в потолок. Менять организации, занимать руководящие должности? Как вариант, да. Но играть всё равно придётся по чужим правилам и в довольно узком коридоре.

В этом смысле фриланс — отличный выход для тех, кому интересно постоянно развиваться в нескольких направлениях и, главное, при желании гибко и безболезненно корректировать эти направления. На мой взгляд, нет более печальной участи, чем всю жизнь заниматься нелюбимым делом. А выбор, сделанный в 18–20 лет, не так уж и часто оказывается правильным. Судьба человека — это проект длинною в жизнь, и лично мне хочется иметь над ним полный контроль.

Настоящая ли это свобода?
Противники фриланса утверждают, что «свободное плавание» не такое уж и свободное, ведь теперь каждый клиент — твой новый начальник. Но дело в том, что верно это будет лишь для того, кто сам согласен с данным утверждением. Всё идёт от головы. Мой фриланс — это «Корпорация имени Я». Клиент — мой контрагент, мой партнёр, но никак не начальник. Мы с ним равны и точка. И, может быть, это просто везение, но заказчики, которые поспорили бы с этим, мне ещё не попадались.

Фриланс — свобода настоящая. Вот только радоваться пока рано. Ведь теперь, помимо прочего, ты свободен ещё и от регулярного потока финансов, стабильной загруженности проектами, страховки, больничных, общения с коллегами и прочих составляющих жизни «офисного раба».

Что тебя ждёт?
Сначала я хотел разделить список на две части — позитивные и негативные моменты, но в процессе написания понял, что большинство пунктов будут плюсом для одного, но минусом для другого. Всё очень индивидуально и зависит от характера, так что решай сам:

Тебе придётся принять полную ответственность за свою жизнь.
Ты сам будешь решать, когда, где и сколько работать.
Ты сам будешь решать, когда, где, сколько и, главное, на что отдыхать.
Тебе будут платить только за фактически проделанную работу, а не за время «на работе», следовательно, фрилансер живёт (содержит семью) и ест/не ест только на то, что он смог/не смог заработать.

Ты сможешь сам выбирать и изменять сферу своей деятельности и дальнейшего развития, но будешь лишён права перестать развиваться.
Ты будешь очень мало двигаться и начнёшь толстеть (да-да, время на дорогу было не таким уж и бесполезным), будешь вынужден ещё усерднее заниматься спортом и ещё тщательнее следить за своим здоровьем и телом.
Даже интроверту станет не хватать общения с людьми.
Тебе будет проще выделить время для встречи с друзьями (но если большинство твоих друзей работают в пятидневку, не удивляйся, что вы начнёте отдалятся: общих проблем (тем для разговора) со временем будет становиться всё меньше).
Тебе придётся постоянно развиваться в направлениях, о которых ты возможно раньше и не задумывался (либо не хотел задумываться): продажи, маркетинг, бухгалтерия, стратегия и тактика ведения переговоров, личный брендинг и многое другое.
Конкуренция проглотит тебя, как только ты остановишься в своём развитии.
Ты не сможешь долго держаться на плаву, если сам не создашь для себя (или найдёшь и доработаешь существующие) системы и способы учёта времени, клиентов, доходов, расходов, а также политику ценообразования и стратегию дальнейшего развития.
Помимо прочих забот, ты никогда не забудешь про эти: планирование бюджета и поиск клиентов.
Тебе придётся научиться общаться с людьми.
Круг знакомств будет постоянно расширяться, и его пополнят интересные, но порой уж очень нестандартные люди.
Ты поймёшь, как много значит тихое и удобное рабочее место, и не факт, что твоя квартира подходит под эти критерии.
Ответственность и пунктуальность должны стать синонимами твоего имени.
Уровень твоих доходов будет напрямую зависеть от того, насколько ты креативен, талантлив и усерден в работе.
Если ты ещё думаешь, для тебя ли фриланс, просто честно ответь себе на вопрос: 80% того, что ты прочитал выше — это плюс или минус?

Как начать? Практические рекомендации
На тему работа + фриланс либо только фриланс ходит очень много споров. Я придерживаюсь мнения, что если ты уже имеешь постоянное место работы, то начинать надо однозначно с совмещения. Причём это вовсе не означает заниматься «халтурой» в рабочее время — у тебя есть вечера, выходные и на крайний случай ночи. Увольняться стоит лишь тогда, когда доходы от фриланса растут и эта деятельность приносит

удовольствие, а работа действительно начинает мешать дальнейшему развитию твоего дела.

Перед увольнением обязательно скопи сумму, на которую ты (и твоя семья) сможешь прожить как минимум полгода. Моя ошибка была в том, что я накопил только на два месяца «автономии» и к моменту, когда эти деньги закончились, постоянного потока клиентов всё ещё не было. В общем, не повторяй эту ошибку, она может дорого стоить: будет реально нечего есть, нечем платить за жильё, да и отношения с близкими начнут накаляться. Ну а если получится и ты сразу начнёшь неплохо зарабатывать, то всё равно не торопись растрачивать свои накопления. Пусть это будет твой личный стабилизационный фонд, который пригодится в период затишья среди клиентов (например, летом), и ты ещё не раз мысленно поблагодаришь меня за этот совет. В общем, к переходу стоит готовиться, причём готовиться заранее.

Если ты уже знаешь, какие услуги будешь продавать людям, убедись в том, что на них есть спрос (информации о тестировании ниш в Сети полным-полно — пересказывать не вижу смысла). Опять же, если не знаешь — реши этот вопрос до того, как напишешь заявление об уходе. И, главное, сначала попробуй: найди клиента, получи и выполни заказ. После того как попробовал, посчитай время на выполнение заказа и сравни с оплатой на текущем месте работы. Может оказаться, что игра совсем не стоит свеч. Например, инженерный фриланс в России развит очень слабо, поскольку инженерная деятельность, как правило, очень сильно привязана к конкретному производству. Заказы в области машиностроения найти практически невозможно. Именно по этой причине я так долго совмещал фриланс с основной работой. Будь готов меняться. Сам я потихоньку перехожу к проектам, связанным с недвижимостью и дизайном, т. к. в этом секторе работы гораздо больше.

Поиск клиентов, биржи и конкуренция
Большую часть времени начинающий фрилансер проводит в режиме постоянного поиска клиентов.

Многие рекомендуют новичкам идти на биржи. Честно говоря, я не представляю, как новичку можно получить заказ на бирже, учитывая текущее положение вещей. Профиль без отзывов и выполненных заказов может привлечь клиента разве что мизерной ценой. Но, во-первых, работая «за еду», ты очень быстро потеряешь интерес, а во-вторых, демпинг, как известно, убивает любой рынок. Именно это мы и имеем сейчас на большинстве современных бирж для фрилансеров: избалованные заказчики в поисках бесплатной

рабочей силы и новички, дерущиеся с пеной у рта за любой заказ.

Конкуренция с фрилансерами из Беларуси и с Украины станет для тебя довольно интересной задачей: сможешь ли ты доказать клиенту, что ты обоснованно просишь за ту же работу вдвое, а то и втрое больше? Давить на «качество» получится далеко не всегда, т. к. качество у этих ребят очень часто действительно «на уровне». Как решить эту задачу? Думай сам: очень многое зависит от конкретной отрасли, но проблема существует, и это факт.

Было бы неразумно раскритиковать биржи и не предложить ничего взамен. Мой ответ — социальные сети. Это действительно очень удобный способ для поиска заказчиков: ты можешь искать и сегментировать потенциальных клиентов по возрасту, профессии, географии и вести точечную адресную рассылку своих предложений (не путать со спамом), напрямую общаться с людьми, создать своё сообщество и получать заказы через него, выбирать, кому, что и на каких условиях ты можешь предложить.

Также стоит упомянуть доски объявлений и форумы. На начальном этапе не стоит пренебрегать данными способами привлечения клиентов — это действительно работает.

Главная задача для фрилансера на первый год — сделать себе имя. Для этого следует собирать отзывы. Причём социальные сети и тут приходят на помощь: отзывы, оставленные «живыми» людьми в твоей группе или паблике, — очень хороший вклад в создание личного бренда.

Следующим шагом будет создание сайта: на нём ты можешь разместить более подробную информацию о себе и своих услугах, портфолио, отзывы из социальных сетей и отзывы, оставленные непосредственно на сайте. Если всё сделать правильно, то со временем ты получишь новых клиентов из поисковых систем.

Кто-то может поспорить с таким подходом, кто-то будет отстаивать достоинства бирж, я же описал свой личный опыт, и теперь просто сказать: «Это не сработает», — уже не получится. В конечном итоге задачу поиска клиентов каждый сам решает для себя. Это довольно сложный, но интересный и творческий процесс. Очевидно, что чем выше будет твой уровень как специалиста, тем меньше тебя будут волновать проблемы конкуренции и поиска заказчиков.

Сколько ты заработаешь, или Где обещанные миллионы?

Не стоит питать иллюзий на тему того, что фрилансеры — это очень обеспеченные люди. Часто говорят, что средний доход фрилансера выше средней зарплаты специалиста его уровня, работающего в организации. По сути это верно, но часто забывают добавить, что это верно при равном количестве рабочих часов. А фрилансер, тем более начинающий, может просто не иметь такого количества заказов, чтобы отрабатывать 160 часов в месяц. Более честной, на мой взгляд, будет такая оценка: наладив все процессы, ты сможешь зарабатывать не меньше, чем на постоянной работе, уделяя работе вдвое меньше времени. Например, раньше я тратил на дорогу 3,5 часа в день. Я посчитал, и получилось, что за 8 лет я провёл в метро, пробках, автобусах и маршрутках 8 месяцев своей жизни. Открытие меня впечатлило. На данный момент я, как правило, работаю 3,5–4 часа в день, 5 дней в неделю. То есть время, которое я раньше тратил на дорогу. Доход при этом сравним с моим доходом на предприятии на момент увольнения. Но стоит уточнить, что речь шла непосредственно о работе над проектами, но ещё несколько часов в день уходит на работу с клиентами и развитие проекта. Ещё несколько часов — на развитие самого себя как профессионала: чтение тематических книг и форумов, просмотр различных видеоуроков. От этого никуда не деться, но в сумме получаем всего 8 часов в сутки. И главное, что работаю я в удобном для себя графике: что-то делаю рано утром, что-то днём, при желании над творческими задачами могу поработать и вечером. У меня больше нет «снова понедельников» и «наконец-то пятниц».

Как видно, миллионов тут нет. Но я не зря написал в самом начале статьи про отношение к фрилансу как к шагу на пути к созданию бизнеса. Следующим этапом твоего развития (если, конечно, ты захочешь) будет переход от непосредственного исполнения к управлению проектами. Ведь каким бы ты ни был профессионалом, продать больше, чем 24 часа своего времени в сутки, ты не сможешь, да и это вряд ли. Так что финансовый потолок считается очень легко. И если число твоих заказов растёт, а времени начинает не хватать — пора задуматься о создании команды. Найти надёжных исполнителей не так уж и просто, но всё же эта задача вполне выполнима. Если дело пойдёт, имеет смысл открыть своё ООО, официально нанять людей и даже снять офис. Работая в команде, ты поймёшь, что миллион прибыли — это не так уж и много. Только будь готов к тому, что в один прекрасный момент твой лучший сотрудник положит на стол заявление об увольнении — ничего личного, он просто решил начать новую, свободную жизнь…

Резюме

Главная мысль, которую я хотел пронести через всю статью: фриланс — это очень круто, но

это очень не для всех.

Кто-то готов прожить свою жизнь на «автонастройках», но если ты предпочитаешь «ручной режим», то думай, анализируй, действуй — всё получится!

Всё изложенное выше — моё личное мнение, на истину не претендую. Буду рад обсудить детали и поспорить в комментариях.

Отслеживать лучшие вакансии Вам помогут супер-фильтры, которые находят проекты более точно и быстрее конкурентов. Руководство по супер-фильтрам: https://www.youtube.com/watch?v=g5lqGO9H1vo

Также, много полезной информации Вы можете найти в нашей группе ВКонтакте.

Подписывайся: https://vk.com/alotpro

Можно ли человеку из глубинки стать хорошим программистом? ?

IT ?????? ?????? ???????????????? ?????, ??????? ?????????? ?????? ???? ?? ?????? ???????. ???????? ?? ??, ??? ?????????? ????????????? ????? ????????? ??????? ???????, ???????? ? ???????, ???????? ???????? ??? ????????? ??????? ????????, ??????? ?? ????? ?????????? ? ????:

«??????? ?? ???????? ?? ???????? ????? ??????? ???-???????????, ???????? ????????????? ?? ????????????»

?????? ???????? ??????? ????? ????????????, ??? ????? ???????????. ??????? ?????????? ????????????? ????? ? ??????? ??????? ????? — ? ??????? ??, ????????, ????????? ? ???-???????, ??????? ?????????? ???? ????????????, ?????????? ???????.

???? ??????? ?????? ?????? ?? ????? ?? ??????? ? ????? ??????? ??????? ??????, ?????????? — ??? ???????? ?????. ?? ??? ????? ???? ?????? ?????? ? ??????????? ????????????? ?????? ??????????. ?? ??????? ?????? ??????????? ?? ?????? ??? ????????????? ???????? ?????? ? ???? ? ????? ??????????. ?? ???????? ????? ?? ??????? ???????? ? ????? ???????? ????????????? ? ?????????? ?????????. ????????????? — ??? ?????? 1% ??????? ? 99% ??????.

?????, ????? ???????? ?????????? ?? ?????? ????? ? ????? ?????? ?????????.

?????????????: https://vk.com/alotpro

10 советов фрилансерам-новичкам, которые помогут обрести уверенность и выйти на стабильный доход

1. ????????? ????? ????????. ???? ???? ? ?????? ?????? ?? ????????? ???????, ?????????? ??????????? ????????????? ?????????. ??????? ????? ???????????, ? ?????? ?????????? ????? ?????. ????? ?? ???????? ??? ??????? ? ??????, ? ??? ?????? ???? ???????? ????????.

2. ????????????? ? ?????????. ?????????? ????? ? ????? ????????? ???? ????, ??????? ?? ?????? ???????? ????? ??????? ?????? ??? ?????????? ????? ??????????? ???????. ??? ?? ???? ?????????? ????????? ????????, ???????? ???????? ????????? ? ????? ??????.

3. ?????????? ??????? ?????????. ????? ???????, ?????? ????? ??????, ?? ??????? ?????????? ??????? ????? ?????, ??????? ????? ???? ? ??????? ??????. ????????? ??????? ???????? ????? ????????? ?? ???????? ????? ?????? ? ?????? ???????.

4. ???????????? ? ???????????? ?? ??????? ????. ?????? ??? ???????? — ??? ?????? ?? ?????? ????????. ???? ???? ?????????? ? ??????, ? ???? ??? ????? ????????????? ???????????, ? ???????? ?????? ??? ???????, ??????????? ????????? ? ??? ????? ??????????.

5. ???????? ????????????? ?????????. ??????? ??????????, ?????????? ?? ????????? ???????, ????????? ???????????? ???????, ?? ???????? ?????, ??????? ?????????? ??????? ???????.

6. ?????? ?????????? ????????. ?????? ??? ???? ??? ?????????? ?????. ???????? ?? ??????, ?????????? ??????? ?????? ??? ?????, ????? ??? ?????????? ? ???? ??? ????? ??????.

7. ????????? ????????? ???? ??????. ???? ? ??? ????? ?? ?????????? ?????????? ????? ??????, ??????? ????????? ??????. ? ????? ?????? ?? ????? ????????? ????, ?? ???????? ?? ??? ???? ????????????. ???????????? ????? ? ??????????? ??????????, ??? ??????? ?? ????????, ??????? ??? ??? ????????????.

8. ????????? ? ????????? ?? ?????? ????????. ? ????? ??????? ???? ????? ????? ??????. ? ????? ????? ?? ??????? ?? ???, ????????????? ? ???????????, ??????????? ??????? ?????? ????????????. ????? ????, ??? ??????? ?? ?????????? ?????? ? ???????????? ??????.

9. ????????????, ????????? ?????????? ???????? ???? ????????????. ????? ??????????? ?????. ?????????? ??????? ?????? ?? ?? ?? ?????? ??????? ????.

10. ???????????? ? ????????????. ?????????????, ????? ? ??? ???? ????? ??????? ?????????? ? ????????. ?????????? ??????? ???????????? ???????????? ??? ?????? ? ?????????.

??????????? ?????? ???????? ??? ??????? ?????-???????, ??????? ??????? ??????? ????? ????? ? ???????

???????????. ??????????? ?? ?????-????????: https://www.youtube.com/watch?v=g5lqGO9H1vo

?????, ????? ???????? ?????????? ?? ?????? ????? ? ????? ?????? ?????????.

????????????: https://vk.com/alotpro