

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, что хочет 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>

Revision #1

Created Wed, Mar 17, 2021 5:59 PM by Admin

Updated Wed, Mar 17, 2021 6:27 PM by Admin