

# 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, «инженер» 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 длиною 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 отдаляться: 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 поблаговаришь 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 зарабатываешь, 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>**

---

Revision #1

Created Wed, Mar 17, 2021 6:09 PM by Admin

Updated Wed, Mar 17, 2021 6:26 PM by Admin