

16 ШАГОВ НА ФРИЛАНСЕ С 0 ДО 100 000



16 ШАГОВ НА ФРИЛАНСЕ С 0 ДО 100 000



Добро пожаловать в мир фриланса! Перед Вами план из 16 шагов, как прийти с 0 до 100 тысяч рублей на фрилансе. Этот пошаговый план является отражением пути, который прошли сотни учеников нашей школы.

Наш план состоит из точных и конкретных шагов и очень прост в применении. Все, что Вам нужно - это в точности следовать плану. Если в шаге указана конкретная задача, то именно в нее и цельтесь, не нужно выдумывать велосипед, если хотите быстрых результатов. Не нужно заниматься чем-то другим или пропускать что-то из рекомендаций. Только точно следуя всем пунктам, Вы сможете достигнуть результата.



Вы можете распечатать этот план и ставить на нем галочки пройденных шагов. Обязательно отмечайте свой прогресс. Это поможет Вашему мозгу осознавать, что Вы на верном пути, и все обязательно получится. План простой и понятный. Двигаясь по нему шаг за шагом, уже совсем скоро, Вы придете к своим первым 100 000 на фрилансе. Желаем Вам успехов и быстрого заработка в мире фриланса!



○ Шаг 1. Подготовьте для работы компьютер, интернет и Ваше время.



99,9% задач на фрилансе выполняется на обычном компьютере, подключенным к интернету. Мы рекомендуем работать именно с компьютера, не с телефона. Так Вы будете выполнять задачи намного быстрее.

Можно работать по несколько часов вечерами после основной работы (или в любое удобное для Вас время). А можно работать и полноценный рабочий день, выбирая для себя крупные проекты или несколько небольших задач. Ваш заработок будет зависеть от того, сколько времени Вы будете уделять фрилансу.

○ Шаг 2. Оцените свой опыт и составьте список Ваших навыков.

Подумайте, какие задачи Вы могли бы выполнить прямо сейчас на фрилансе? Можно выбрать из списка ниже или определиться самостоятельно.

Мы рекомендуем начинать с самых простых заданий, если у Вас нет специальных знаний и опыта. Но не ограничивайте себя и берите в работу новые для Вас задания. Не бойтесь пробовать. Очень важно в начале пути накапливать опыт работы, опыт общения с заказчиками и выполнять разные задачи.

Можно без опыта:

- Поиск информации в интернете
- Опросы по телефону
- Поддержка в чате
- Помощь с организацией мероприятий и конференций
- Написание простых текстов для сайтов, статей, описаний товаров



- Подготовка презентаций
- Выкладывать рекламу на авито и др. сайты
- Расшифровка аудио и видеозаписей
- Делать простую инфографику для продукта
- Создание и редактирование гугл-таблиц
- Написание отзывов на авито, яндекс, озон
- Протестировать и оценить сайт (как простой пользователь)

Нужен опыт:

- Графический дизайн
- Маркетолог
- Видеомонтажер
- SEO-специалист
- Тестировщик ПО
- Веб-разработчик
- IT-консультант
- Системный аналитик
- Архитектор чат-ботов
- Продакт-Менеджер
- Таргетолог
- Контент-менеджер

Шаг 3. Зарегистрируйтесь на сайтах фриланса Workzilla и YouDo.

В интернете есть множество разных источников, где Вы можете получать заказы (Telegram-чаты, сайты фриланса и тд). Чем больше источников заказов вы используете - тем лучше. Мы рекомендуем начать работать именно с сайтов фриланса. Например, Workzilla и YouDo. На этих ресурсах проще получить первые задания и опыт без больших усилий.

Проходя регистрацию на сайтах/платформах для фриланса, обязательно качественно заполняйте свой профиль. Подберите удачную фотографию, грамотно опишите свой опыт и умения. Опишите себя, как специалиста и человека. Сделайте это описание легким и позитивным, чтобы Вам самим хотелось с Вами сотрудничать.



○ Шаг 4. Сделайте свои первые 30 откликов на задания.

Просто зарегистрироваться на сайтах и ждать заказы будет недостаточно. Очень важно делать отклики на задания. Ваш отклик - это заявка, что Вы готовы выполнить работу. По статистике нужно 20-30 откликов, чтобы получить первый заказ. Первое время не будьте избирательны, а откликайтесь на любое задание, которое сможете выполнить. Даже если задания будут стоить дешево, всё равно откликайтесь, на этом этапе Вам нужен опыт взаимодействия с платформой и заказчиком.



Старайтесь откликаться на самые “свежие” задания. Чем раньше вы оставите отклик после публикации, тем выше Ваши шансы получить заказ. Будьте всегда на связи, чтобы быстро ответить заказчику. Это сильно повысит шансы, что выберут именно Вас. Не расстраивайтесь, если Вам не отвечают на отклики. В начале пути - это совершенно нормально. Делаете отклики регулярно и Вы обязательно получите свой первый заказ!

○ Шаг 5. Получите свой первый заказ.



Если Вы регулярно делаете отклики, то заказ Вы получите 100%. Даже если пока не умеете грамотно общаться с заказчиком, продавать себя и свои услуги, статистика все равно сработает в Вашу пользу. Общайтесь с заказчиком позитивно и легко. Будьте тем человеком, с кем комфортно общаться и легко договориться.

Ваша задача на этом этапе - заработать первые деньги. Получив их, Вы сами для себя закрепите мысль, что зарабатывать онлайн возможно и вполне реально.

Первый заработок - эта маленькая, но очень важная победа для Вас. Обязательно похвалите себя, расскажите своим близким о своем успехе. И можно двигаться дальше.

○ Шаг 6. Соберите пять отзывов от заказчиков.

После успешного выполнения первого задания, обязательно попросите отзыв у Вашего заказчика. Ваша задача накопить базу довольных клиентов и получить их позитивные отзывы. Так Ваш профиль на фрилансе будет выглядеть уже не как у новичка, а как у успешного фрилансера. У фрилансера, работа которого нравится другим заказчикам.



Также рекомендуем договариваться с заказчиками, которые довольны Вашей работой, что в будущем они будут обращаться к вам напрямую (через личные контакты).

○ Шаг 7. Определите основное направление в работе.



Как только Вы соберете пять отзывов, то это будет означать - Вы отработали механизм получения заказа. Значит вы можете переходить к следующему шагу. Этот шаг - выбор более узкой тематики, в которой Вы будете работать и развиваться дальше. Вам нужно выбрать одно или несколько таких направлений.

Ваша задача - поставить заказы на поток, чтоб всегда была работа и у Вас появились постоянные заказчики.

Повышайте свою эффективность, чтобы выполнять больше заказов и увеличивать свой доход. Ищите и накапливайте лайфхаки, с помощью которых Вы будете легче и быстрее выполнять задания.

○ Шаг 8. Заработайте свои первые 10 000 рублей.

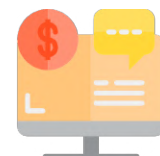


Ваша задача на этом этапе - заработать первые 10 000 рублей. Их можно заработать, выполнив пятнадцать заданий, а можно и за пять. Это не играет большой роли в начале пути. Главное - результат.

10 000 рублей - это уже существенная сумма для новичка. И когда Вы это сделаете, то смело можете себя считать настоящим фрилансером, который умеет зарабатывать онлайн. Вы молодец!

Обязательно порадауйте и похвалите себя за это достижение. Купите себе небольшой подарок или сходите в любимое местечко на ужин. Отмечайте свои достижения, это важно!

○ Шаг 9. Выполните заказ с чеком от 2 500 рублей



У Вас уже есть опыт работы с маленькими заказами, есть навык общения с заказчиками. Поэтому Ваша следующая задача - повысить чек за выполнение своей работы. Повышение чека - это выполнение более сложного заказа, а значит Вы учитесь брать на себя ответственность. Для нашей психики, конечно же, удобно остаться в зоне комфорта и продолжать выполнять мелкие задачки. Но нужно побороть сомнения в себе и выйти на новый уровень заработка.

Найдите и возьмите в работу задание с чеком от 2 500 руб. Либо повысьте стоимость текущих услуг. Задание может быть, как от нового заказчика, так и от Вашего постоянного.

○ Шаг 10. Освойте полноценную профессию



Сейчас Вы уже умеете выполнять заказы на фрилансе, зарабатывайте на этих заказах. Но сейчас самое время для того, чтобы продолжить расти. А значит пришло время освоить полноценную профессию. Профессия, которая позволит Вам существенно повысить чек на Ваши услуги. И зарабатывать уже не 2 000 рублей за выполнение работы, а получать 5 - 10 тысяч только за один крупный заказ.

Профессия даст Вам постоянных заказчиков, более стабильную работу, а самое главное - рост дохода.

Чтобы развиваться и расти финансово на фрилансе, нужна полноценная профессия. Выбирайте направление по душе и приступайте к обучению. Это может быть дизайн, видеомонтаж, создание сайтов и многое другое.

Найдите и возьмите в работу задание с чеком от 2 500 руб. Либо повысьте стоимость текущих услуг. Задание может быть, как от нового заказчика, так и от Вашего постоянного.

○ Шаг 11. Выполните заказ с чеком 7 000 рублей по своей профессии.



Как только Вы освоили новый навык и профессию, то можете себе позволить откликаться на дорогие и сложные заказы. Рекомендуем обратить внимание на сайты, где ищут высококвалифицированных специалистов.

На данном этапе Ваша задача - получить свой первый большой заказ стоимостью от 7 500 рублей. Один из самых простых способов найти заказчика на такой большой проект - это обратиться к тем, с кем Вы уже успешно работали и предложить им свои услуги. У них уже есть доверие к Вам, поэтому очень высоки шансы, что заказчики с удовольствием откликнутся и будут рады с Вами работать.

○ Шаг 12. Сделайте профессиональное портфолио.

Портфолио - это не просто примеры работ, а Ваш паспорт высококвалифицированного специалиста. Ваше портфолио будет показывать, какой Вы профессионал, и что Вам можно доверить серьезный проект. А самое главное покажет, что Вы достойны высокого чека.

У Вас должно быть хотя бы пять хороших работ, которые Вам не стыдно показать потенциальным заказчикам. Эти работы можно повесить на обложку, чтобы они показывали, какой Вы крутой специалист.

Не забудьте обновить Ваши профили на сайтах фриланса. А также добавить туда Ваше портфолио и продолжать брать и выполнять заказы по Вашей профессии. Но всё равно рекомендуем периодически откликаться и выполнять задания из других направлений.



Шаг 13. Станьте лучшим фрилансером для своих заказчиков.



Один из главных секретов работы на фрилансе состоит в том, чтобы иметь 5-10 постоянных заказчиков, которые регулярно к Вам обращаются с какими-то задачами. Для них Вы лучший и самый надёжный специалист. Задача сейчас - прийти к такой модели, где вы лучший специалист для Ваших заказчиков.

Часто мы сами не видим и не понимаем, что нам не хватает. Поэтому вам нужно прийти к вашим заказчикам и честно спросить у них, все ли их устраивает в Вашей работе. Так и задавайте вопросы напрямую: "Я хочу стать лучшим дизайнером! Хочу, чтобы вы обращались только ко мне. Поэтому я бы хотел получить от вас обратную связь. Чего Вам не хватает, чтобы мы работали только с вами? Что мне нужно улучшить, чтобы Вы могли с уверенностью рекомендовать меня своим друзьям и близким людям?".

Ваша задача после получения ответов - проанализировать и составить список того, что нужно исправить в своей работе, чтобы стать лучшим и единственным специалистом для своих постоянных заказчиков.



Шаг 14. Повысьте стоимость своих услуг.



После того как Вы стали самым лучшим фрилансером для своих заказчиков, имеете право поднять свою стоимость. Ваша задача после повышения своей цены быть готовым к дополнительным условиям в работе. Повышается цена - меняются и некоторые условия в работе.

На этом этапе нужно постараться получить крупный заказ (или серию заказов) с единым чеком в 15 000 рублей. Это нужно для того, чтобы Вы еще больше повысили себе планку. Чтоб увидели, что за Вам за работу могут столько платить. И Вы профессионал того уровня, кому такие чеки платят. Это и будет ключом к заработку 100 000 рублей.

○ Шаг 15. Запустите сарафанное радио.



А вот теперь самое время для того, чтобы запустить сарафанное радио среди своих заказчиков. Это означает, что можно написать, с кем Вы успешно работали или продолжаете сотрудничать. Написать о том, что Вы ищете проект, который готовы выполнить за их рекомендацию или по другим взаимовыгодным условиям (допустим, % с первого заказа и пр.).

Ваш заказчик, например продюсер онлайн-школы, и Вы на постоянной основе делаете ему дизайн. Этот продюсер знает, дружит ещё с такими же продюсерами или владельцами онлайн-школ. И если возникнет вопрос о поиске лучшего дизайнера у его коллег/друзей, то Ваш заказчик порекомендует именно Вас.

Процесс сарафанного радио требует времени. Но он позволит Вам найти других сразу лояльных заказчиков.

○ Шаг 16. Похвалите себя за пройденный путь.

Итак, на данном этапе у Вас уже есть всё, что нужно. Вы выполняете заказы по своей профессии с высоким чеком, у Вас есть лояльные заказчики, которые приходят к Вам снова и снова. И Вы заработали свои первые 100 000 рублей!

Это стоит отметить, обязательно устройте себе мини-праздник. Ведь Вы стали настоящим успешным фрилансером. Пройден большой путь, и Вы молодец!





Эти 16 шагов - иллюстрация пути, который Вы пройдете на фрилансе. Путь, который мы вместе с учениками проходим на курсах. На этом пути есть и другие промежуточные этапы, нюансы, секреты и лайфхаки.

Будет здорово, если **Вы не просто прочитаете список**, улыбнетесь и пойдете жить дальше, а действительно **начнете действовать**. И это одна из важных вещей, которую **мы делаем в школе**. Мы помогаем Вам **начать делать**.

Наша миссия - провести Вас по этому пути, как можно быстрее. Этот путь Вы пройдете буквально **за ручку с опытным наставником**. Он поможет Вам **справиться** со всеми трудностями - от технических до психологических.

Если Вы действительно хотите **пройти эти шаги быстро**, комфортно, **с поддержкой и подсказками** на каждом шагу. То, добро пожаловать **на обучение** после которого, Вы станете **настоящим успешным фрилансером**.

