

Техническое название книги «Кофе вольнонаёмника»

1. БИЗНЕС-ПЛАН ФРИЛАНСЕРА. Есть такое!	6
<i>В списках пропавших без вести – значит</i>	<i>6</i>
<i>Мозги в эпоху кризиса</i>	<i>6</i>
<i>Бизнес-план создания предприятия по оказанию услуг копирайтинга</i>	<i>8</i>
2. БУДЬ ЖИРНОЙ «ГАЛКОЙ»! Или история двух разочарований	9
<i>Минувшим вечером мой мозг «взорвали» две вещи:</i>	<i>9</i>
<i>История первая или Обманутые ожидания</i>	<i>10</i>
<i>История вторая. О Потерянном Имени</i>	<i>11</i>
3. ПРОКАЧАЙ СЕБЯ. Продолжение топика «Бизнес-план Фрилансера»	12
<i>Что ты умеешь?</i>	<i>13</i>
<i>Как ты это умеешь?</i>	<i>14</i>
<i>Признаки качественного портфолио:</i>	<i>15</i>
<i>Воспринимаемое и легко оцениваемое</i>	<i>16</i>
4. ВАШЕ ДРАГОЦЕННОЕ... или «СТРАШИЛКА» для 20-летних фрилансеров	16
<i>На что жалуются фрилансеры? Понятно, что всё индивидуально.</i>	<i>17</i>
<i>Что нам грозит при работе за компьютером?</i>	<i>18</i>
<i>«Кабинет»</i>	<i>18</i>
<i>Рабочее место</i>	<i>19</i>
<i>Рабочий процесс</i>	<i>19</i>

5. ФРИЛАНС: НАЧАЛО ИГРЫ. Инструменты и принадлежности фрилансера	20
<i>Резюме и портфолио (см. топик «Прокачай себя»)</i>	<i>21</i>
<i>«Электронные» кошельки</i>	<i>22</i>
<i>Антивирусные программы</i>	<i>23</i>
6. ФРИЛАНС: ПОЛЕ БИТВЫ. Первые шаги на фриланс-биржах	23
<i>Выбор фриланс-биржи</i>	<i>24</i>
<i>Работа на фриланс-рынке</i>	<i>26</i>
<i>Правила игры</i>	<i>26</i>
7. ФРИЛАНС: «ДА-ЭФФЕКТ». Пишем предложение заказчику. Формируем предложение заказчику	28
<i>Лента проектов - мой бог!</i>	<i>28</i>
<i>Правило «здесь и сейчас»</i>	<i>29</i>
<i>«На всякого мудреца довольно простоты». Читай: «кидалы» любят новичков.</i>	<i>29</i>
<i>Учимся писать письма</i>	<i>30</i>
А ВНИМАНИЕ!	30
I+D ИНТЕРЕС + ЖЕЛАНИЕ	31
А ДЕЙСТВИЕ	32
<i>Что ещё?</i>	<i>32</i>
8. БОДРЫЕ МОЗГИ. Не кофем единым сыт мозг вольнонаёмника	33
<i>Подъём!</i>	<i>33</i>
<i>Мозговой спринт</i>	<i>34</i>
<i>«Математика - гимнастика ума»</i>	<i>34</i>
<i>8-9-0-2-4-5-6-7-8-4-8</i>	<i>35</i>
<i>Агент 007</i>	<i>35</i>
9. ИДЕИ-ВОРОНЫ.* Или как преодолеть творческий кризис	35
<i>Ходите на голове и общайтесь с детьми</i>	<i>36</i>

<i>How do you do?</i>	37
<i>Ручной труд</i>	38
<i>Ловите, ловите!</i>	38
10. ФРИЛАНСЕР - ИП. TO BE OR NOT TO BE? Плюсы и минусы предпринимательства во фрилансе	39
<i>Смена статуса</i>	41
<i>Имидж честного налогоплательщика</i>	41
<i>Защита от «кидал»</i>	41
<i>Крупные заказы</i>	41
<i>Появление документооборота</i>	41
<i>Банковские документы</i>	42
<i>Расходы и налоги</i>	42
<i>«Эффект» фриланса</i>	43
11. THE GOOD, THE BAD AND THE UGLY. Конкуренты, «кидалы» и мошенники в жизни фрилансера	44
<i>The Good</i>	44
<i>The Bad</i>	45
<i>The Ugly</i>	47
<i>Как себя обезопасить от мошенников?</i>	47
12. ОФОРМЛЯЕМСЯ. ИП или ООО?	48
<i>ИП (индивидуальный предприниматель)</i>	48
<i>ООО (Общество с ограниченной ответственностью)</i>	49
<i>И да пребудет с вами доход...</i>	51
13. ОКВЭД И ВСЕ-ВСЕ-ВСЕ. «Тонкости» при оформлении ИП	51
<i>ИП или ООО?</i>	52
<i>Что такое ОКВЭД?</i>	52
<i>По какой системе налогообложения работать? (голос из зала: «УСН!!!»)</i>	53
<i>Как выбрать банк для открытия расчетного счета ИП?</i>	53

Совет напоследок:	55
14. СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЕТ ФРИЛАНСЕР? Или точка бифуркации во фрилансе	55
<i>Давайте посмотрим правде в глаза</i>	55
<i>«Работаю за миску батата»</i>	56
<i>«Работаю только по предоплате»</i>	56
15. ЗАКАЗЧИК – НЕЖНЫЙ ЗВЕРЬ! Шесть «Не» во взаимоотношениях фрилансера и заказчика	59
<i>Пока для себя я уложила их в «6 НЕ», которые априори удерживают от неразумных действий:</i>	59
<i>НЕ хамить!</i>	60
<i>НЕ переходите на уровень «панибратства»</i>	60
<i>НЕ поддавайтесь на провокации</i>	60
<i>НЕ лгите</i>	61
<i>НЕ отдавайте работу полностью, если в вас есть хоть капля сомнения по ее оплате</i>	61
<i>НЕ беритесь за проект, если «душа не лежит»</i>	62
16. КОМУ ТЫ НУЖЕН, ФРИЛАНСЕР? Краткий обзор заказчиков	62
<i>1. Частные лица, владельцы собственных сайтов и площадок</i>	63
<i>2. Небольшие фирмы, мелкий бизнес</i>	63
<i>3. WEB-студии и рекламные агентства.</i>	63
<i>4. Менеджеры компаний</i>	64
17. ТРЕНДЫ РЫНКА ФРИЛАНСА. И чем это нам грозит	65
18. ГДЕ НАЙТИ ЗАКАЗЧИКОВ? Свежий обзор бирж фриланса	68
Информация актуальна на конец 2010 года	68
<i>«Пациент жив»</i>	69
<i>«Пациент скорее жив, чем мертв»</i>	70
<i>«Пациент скорее мертв, чем жив»</i>	72

<i>«Пациент ни жив, ни мертв»</i>	73
<i>Трансляторы проектов:</i>	73
19. КАК ВЫБРАТЬ ФРИЛАНСЕРА (советы заказчику от самого фрилансера)	74
<i>Как правильно составить объявление на бирже фриланса?</i>	76
<i>Переговоры с кандидатами</i>	79
20. СКОЛЬКО НАДО ДЕНЕГ И ДЛЯ ЧЕГО?	80
Подробнее о расходах фрилансера-ИП	80
<i>ИП</i>	80
<i>БАНК</i>	81
<i>НАЛОГИ</i>	81
<i>ПРОЧЕЕ</i>	82
21. СКОЛЬКО ТЫ СТОИШЬ? Ценообразование на услуги фрилансера	83
<i>Высчитайте стоимость часа своей жизни</i>	84
<i>Выбирайте тактику</i>	85
22. ДЕНЬГИ. ДАЙ-ДАЙ! Способы денежных расчетов во фриланс-среде	85
<i>WebMoney</i>	86
<i>Яндекс.Деньги</i>	86
<i>Безналичная оплата</i>	87
23. ПЛАНИРОВАТЬ УЧИТЬСЯ РАБОТАТЬ О планах, учебе и мотивации фрилансера	88
<i>ПЛАНИРОВАТЬ</i>	89
<i>...УЧИТЬСЯ</i>	91
<i>...РАБОТАТЬ</i>	92
24. ЧТО ДАЛЬШЕ? Или какие пути выбирают фрилансеры	93
25. Кофе для вольнонаёмника	97

1. БИЗНЕС-ПЛАН ФРИЛАНСЕРА. Есть такое!

В списках пропавших без вести – значит

Одним прекрасным утром мои офисные коллеги, запустив аську, не увидели моё имя в списке контактов. И, скорее всего, не увидят. Я уже в совершенно другой жизни. Без начальников, служебок и входных пропусков. Сперва – весело, потом – страшно.

Я понятия не имею, как надо «правильно» начинать заниматься фрилансом. Думаю, вы тоже. Мои здравомыслящие и мудрые друзья, также твёрдо веря в моё здравомыслие, были уверены, что я начинала «правильно»: имея какой-то опыт и пару-тройку заказчиков, решила заняться этим вплотную.

Нет, ничего не было. Была подработка «для души» в реальной жизни: где-то около двух лет я сотрудничала с одной из редакций города в свободное от основной работы время. Вот, собственно и всё. Фриланс для меня начинался полностью с чистого листа.

Мозги в эпоху кризиса

Больше чем уверена: если посмотреть статистику фриланс-бирж за 2009 год, то скачки посещаемости и регистрации новых фрилансеров аккурат лягут на волны увольнений и скачков кризиса. Все мы реально боимся остаться без денег. К чему это приводит на рынке фриланса – отдельный вопрос. Пока же можно сказать вот что: кризис воодушевил всех на небывалую до сих пор инициативу и самостоятельность. Что касается Oddy Say (то бишь, меня) – она по собственной

инициативе в разгар кризиса увольняется с денежной работы и решает, что пора со всей этой жизнью что-то делать. Целых три месяца уходит на «перестройку» мозгов. Очень тяжело переходить к планированию собственной работы после 5 лет «офиса». Кстати, мозги до сих пор перестраиваются. И с надеждой предполагаю, что так будет и дальше.

Все три месяца я честно убеждала себя, что я вообще-то уже занимаюсь фрилансом. Но, как оказалось, пару раз зайти на фриланс-биржу ещё ровным счётом ничего не значит. Как-то с грустью понимаешь, что без привычного начальства над ухом и календарных планов твоё дело на первых порах еле двигается с места. Стоп!

А если фриланс рассматривать не как подработку, шабашку и пр., а сделать своим делом?!

Очень хотелось апгрейдить компьютер!

В отличие от бывшего рабочего, дома он у меня старенький такой был. Осознав степень морального разложения своей техники, я задумалась, где бы разом взять много денег.

Твёрдым взором окинув местность вокруг, убедилась, что деньги дают. Только бы ты не был безработным и не портил картину благополучия родного города. Сто процентов, и в вашем городе в пору кризиса появилось множество областных и городских программ под общим названием «организуй своё дело, а мы дадим тебе деньги. Ты только отчитайся потом за них, заплати налоги и постарайся не «прогореть» (я уже не говорю о традиционных методах поиска инвестора под своё дело, участие в тендерах, конкурсах и пр.).

И так как возвращаться в офис в мои планы ну никак не входило, появляется светлая мысль стать предпринимателем! Честно — я о собственном деле как-то раньше не думала. А тут вдруг осознала, что это единственный способ не иметь начальства и заниматься тем, что нужно и нравится. Претендовала я на не слишком крупную сумму (мысли о большом бизнесе пока не созрели) — как раз такую, чтобы хватило на всю оргтехнику, связь с инетом и прочие нужды фрилансера.

Бизнес-план создания предприятия по оказанию услуг копирайтинга

Да, он существует и уже защищён. Суть проекта: предоставление услуг профессионального копирайтера, журналиста и редактора посредством дистанционной работы через сеть Интернет.

Билась я над ним полторы недели. За это время узнала о фрилансе в разы больше, чем за три месяца.

Если Вы помните структуру бизнес-планов, то поймёте, о чём это я. Услуга — анализ отрасли — характеристика предприятия — маркетинг и рынок сбыта — производственный план — финансовый план — риски. И всё это — о фрилансе.

До сих пор льщу себя надеждой, что я первой в истории российского фриланса написала подобный труд и «выбила» деньги именно на «занятие фрилансом».

В результате у меня на руках — деньги и чёткий план моей дальнейшей деятельности: с финансовыми рамками безубыточности, масштабами работы и прочими полезными

штуковинами. План, впервые в жизни написанный мной для самой себя. Особо горжусь тем, что, дав прочитать его родственникам, избавила себя от всех вопросов по поводу «а чем это ты там занимаешься».

«Встречала я такие фирмы, которые весьма успешно работали без всяких бизнес-планов, и видела такие компании, которые разваливались, имея на руках блестяще разработанные схемы развития», - говаривал на одном тренинге мой знакомый бизнес-консультант.

Да, можно быть чертовски убедительным в теории. Получится ли переложить эту теорию в он-лайн реальность? Заработать приличные деньги? Стать «истинным арийцем» в среде фрилансеров? Проверим!

2. БУДЬ ЖИРНОЙ «ГАЛКОЙ»! Или история двух разочарований

Минувшим вечером мой мозг «взорвали» две вещи:

Покупка журнала «Всемирный следопыт»

Исчезновение с лица Интернета великого сайта

Несмотря на разность во времени и пространстве эти два события объединяло одно чувство с моей стороны: ужасное разочарование. Несмотря на разность природы, эти две вещи говорят о самых больших ошибках, которые может совершить фрилансер: при первом контакте с заказчиком и на этапе наиболее доверительных отношений с ним.

Но! Обо всё по порядку.

История первая или Обманутые ожидания

Проходя мимо киоска, я неожиданно замечаю журнал, обложка которого кричит мне «В этом номере то – что тебе нужно!» Я «загораюсь».

У меня в кармане ровно 100 рублей. И хотя мне жить на них дня три, не меньше – я твёрдо знаю, что, если смогу – сейчас же куплю журнал. Я его покупаю за 40 рублей. Я счастлива. Уже дома обнаруживаю, что номер июньский и когда-то стоил 108 рублей. Я слегка тревожусь, что его уже юзали и листали, но... ведь в нём то, что мне надо! Поэтому я предвкушаю, как вечером после всех дел сяду отдыхать и получу от прочтения настоящее удовольствие.

Этого не случается. Вечером журнал перехватывают другие, читают, обсуждают.

Я всё понимаю, но! Я ненавижу брать в руки заюзанные журналы, которые пытаются выдать себя за «новые», нечитанные и предназначенные только для меня. Это мой пунктик. Мои ожидания на вечер столь разрушены, что едва ли я вообще прикоснусь к журналу.

Вы такое испытывали?! Сто баллов, да! Всем нам в детстве когда-то не купили «ту самую» игрушку или сделали это слишком поздно. Мы привыкли, что люди, рейсовые автобусы и важные письма опаздывают. Что у нас вечный кризис, и ни во что нельзя верить. Наши ожидания так часто обманывают, что мы принимаем это как должное.

Не ходи этим путём во фрилансе! Когда незнакомый человек впервые заказывает у тебя текст, сайт или картинку – он тебе

верит. Когда ты неожиданно угадал то, что ему надо, и попал в точку - он доволен, он - в ожидании результата.

В этом месте я могу зачитать длинный список «правил взаимодействия фрилансера при первом контакте с заказчиком»...Но весь этот список формируется всего из нескольких слов:

«Не разочаруй его, фрилансер!»

На самом деле нам платят деньги совсем не за тексты и нарисованные картинки. Нам платят деньги за волшебное чувство удовлетворения, которое получает заказчик, сотрудничая с нами. За то, что он получает обещанное в условленный срок и именно таким образом, как договаривались. Когда это происходит - с его стороны загорается зелёная кнопка «да», он ставит напротив твоего имени жирную «галку» - ты в игре!

История вторая. О Потерянном Имени

Когда-то в интернете существовал великолепный сайт. Множество ресурсов – зарубежных и русскоязычных ссылались на него. Он давал всем то, в чём они нуждались – уникальную структурированную информацию, которую не найдёшь больше нигде в сети. 20 гигабайт трафика ежемесячно...

И вдруг его не стало. Привычно набрав его адрес, я с ужасом узрела какой-то I-магазин.

Что выяснилось? Когда-то этот ресурс был создан человеком, который слегка владел html и увлекался авиа-темой. Работа над сайтом полностью поглотила его. Но в определённый

момент, как выразился его создатель, сайт стал «одной из тех вещей, которые вдруг вышли из-под контроля». Ресурс стал самодостаточным. Его посетители сами стали присылать редкие архивные фотографии, невероятную информацию со всех концов света. Оставалось эту информацию лишь принимать и размещать. В один прекрасный день создатель отошёл от дел, и эта функция была возложена на его дочь (незаинтересованное лицо женского пола в истории авиации – брррр-р!). В итоге? Накладки с оплатой доменного имени. Угрозы хостера. И – домен продан с аукциона. Живо ли содержание сайта – бог весть.

Второе сильнейшее разочарование, которое может испытать заказчик – от «предательства» «своего» фрилансера. Суть проста – неожиданно клиент обнаруживает, что дела обстоят совсем не так, как он думал. Что Вы уже давно не «жирная» галка. И это – как раз тогда, когда он Вам безоговорочно верит, привык к Вам обращаться и сам приносит заказы, которые «делают» Вам имя.

Если по каким-то причинам ты не успеваешь за скоростью развития своего бизнеса, если элементарно опаздываешь с заказом, перепоручаешь дела другим исполнителям или вдруг решил отойти от дел - говори об этом. Будь честен и держи своих заказчиков в курсе. Не позволяй им испытать разочарование в том, чему они привыкли твёрдо верить. И не позволяй своему делу стать «одной из тех вещей, которые вдруг вышли из-под контроля».

3. ПРОКАЧАЙ СЕБЯ. Продолжение топика «Бизнес-план Фрилансера»

Я мысленно содрогаюсь, когда думаю о результатах поиска по запросу «как заработать в Интернете». Да-да, даже своё увлечение котом Васей, несчастную любовь или опыт единственной поездки в Польшу здесь можно продать. Как ни удивительно, всё это барахло из твоей жизни кому-то да надо. Главное – найти, кому.

Если же ты решил встать на путь профессионального фриланса, лучше, конечно, не «распродавать» себя и свою жизнь по кусочкам, а прикинуть, каким образом найти применение своим способностям.

Для этого тебе неизбежно придётся представляться и предъявлять свою «визитную карточку» - резюме и портфолио. А может, только резюме или портфолио. Но при этом обязательно возникнут два основных вопроса, на которые желательно заранее знать ответ:

Что ты умеешь?

Чтобы это выяснить, рекомендую проделать следующие шаги:

1. Сесть и честно зафиксировать в документе word список своих профессиональных навыков.

Это первый шаг для «офф-лайн-людей» - готовых специалистов, которые решили попробовать заработать в интернете. Конечно, можно «выдернуть» список умений из собственного давно готового резюме... Но, как правило, резюме часто привирают, недоговаривают или упоминают о Ваших способностях в общем виде. Хватит! Сделайте честное резюме «для себя».

2. Зайти на сайт любой фриланс-биржи и выбрать из списка специализаций всё, что, по-Вашему мнению, Вам подходит.

Поверьте, подход фриланс-бирж к Вашим профессиональным данным отличается от вашего собственного или подхода стандартных работодателей. Он более детален и web-специфичен. Именно он сформирует Ваше «интернет-резюме» (которое тоже по-своему привирает и недоговаривает. И именно по этой причине полезно иметь реальное «резюме для себя»).

Кроме того, это, как правило, первый шаг новичков – тех, кто фактически не имеет или имел весьма небольшой опыт работы в офф-лайн-среде.

3. Скомпилировать первый и второй списки и родить нечто «золотое среднее».

Это на случай, если Вы решите сочинить резюме-обращение к заказчикам (которое обычно размещается на вашей страничке фрилансера, в личном блоге, на сайте и т.д.)

Да, мы вышли в интернет, но наши заказчики – не только продвинутые интернетчики, понимающие, что такое «нейминг» и «постинг». Общаться придётся с нормальными русскоговорящими людьми. Поэтому желательно, чтобы им было понятно, а чем именно вы им будете полезны в интернет-среде.

Как ты это умеешь?

Подготовка портфолио – доказательства Вашего профессионализма и компетентности – ужасно утомительное, но, безусловно, нужное занятие.

Отличный, но не бесспорный вариант – личный сайт, на котором всё уже давно выложено. Ты просто даёшь ссылку на него и ни о чём больше не думаешь.

Помимо прочего, этот вариант может оказаться единственно подходящим для дизайнеров и программистов, желающих продемонстрировать всю мощь своего таланта.

Если же Вы, как и большинство, зачиваете портфолио на фриланс-биржи, приготовьтесь расчленить пул своих работ по самым странным признакам. Например, тексты – на статьи, новости, копирайт, рерайт, стихи, прозу...Всю эту «кашу» надо правильно «прожёвывать» и не путать услуги (копирайт-рерайт) и продукты на их основе (новости, обзоры, статьи). С другой стороны – подобная «каша» отражает интернет-потребности и характер заказов.

Признаки качественного портфолио:

Яркое

Даже если Вы не дизайнер, оно может быть таким. Если Вы создаёте сайты – выложите скриншот главной страницы вместе со ссылкой на сайт. Если пишете тексты – выкладывайте сканы напечатанных работы, скрины размещённых в сети текстов. Все мы до сих пор «любим глазами», поэтому демонстрируйте результат наглядно! Весьма поучительно в этом плане изучить портфолио топовых фрилансеров – например, на <http://www.free-lance.ru/>. Только не тушуйтесь и не комплексуйте после этого!

Разножанровое

Ненавязчиво продемонстрируйте способность работы в разных стилях и жанрах. При этом не следует совершать типичную ошибку и размещать примеры различных работ (интервью, заметка, стихи) на одну, любимую вами, тему. Лучше, если портфолио будет...

Тематически разнородное

Чем больше тем охвачено в Ваших работах — тем больше вероятность найти на них заказчиков.

Изучите структуру заказов на выбранных фриланс-биржах.

Если Вы копирайтер, а заказчики минимум 20 раз в месяц хотят тексты про двери, вэб-студии и пластиковые окна, возможно, такие примеры найдутся и в Вашей копилке?

Выставляйте их напоказ! Или работайте в этом направлении...

Воспринимаемое и легко оцениваемое

Не валите заказчика с ног количеством своих работ. Знайте меру! И хотя некоторые ресурсы повышают рейтинг за каждую выставленную работу, по-моему, правильней обновлять существующее портфолио методом замены работ, а не их дополнения. Показывайте свой рост ввысь, а не вширь. И уважайте время заказчика.

4. ВАШЕ ДРАГОЦЕННОЕ... или «СТРАШИЛКА» для 20-летних фрилансеров

Не знаю, кто Вы, сколько Вам лет и почему Вы сидите сейчас перед монитором.

Но если Вы сейчас плюнете на всё, встанете, потянетесь и посмотрите в окно — я буду считать, что данный текст выполнил свою миссию и принёс гораздо больше пользы, чем все остальные.

Если же у Вас до сих пор перед глазами монитор, а за плечами — сгоревшие чайники и остывшая еда из микроволновки — читайте!

О профессиональных заболеваниях говорить как-то не принято. Да об этом собственно и не задумываешься лет в 20. То, что ты не киборг, а твоё тело имеет свойство изнашиваться, люди обычно узнают на приёме у врача.

На что жалуются фрилансеры? Понятно, что всё индивидуально.

Обычно уязвимые места тех, кто сидит перед компьютерами – глаза, спина, кисть руки. Именно на них приходится основная часть физической нагрузки во время этой «лёгкой» работы. И когда стандартные формулировки «малоподвижный образ жизни», «нарушенный обмен веществ» превращаются в диагнозы «близорукость», «остеохондроз», «туннельный синдром» (синдром запястного канала), жить становится как-то грустно и... дорого.

Жутко дорого «латать» свой организм. Врачи, медикаменты и обследования могут «съесть» весь твой заработок. И не дай бог однажды попасть в «замкнутый круг», когда, зарабатывая деньги с помощью компьютера, ты «зарабатываешь» болезни, на которые в свою очередь тратишь все заработанные деньги. Самое страшное - если ты в него уже втянулся, и эффективность лечения стремится к нулю. Ты спрашиваешь врача «Что же ещё Вы мне можете порекомендовать?». И получаешь простой убийственный ответ: «Покой».

Уфф! На самом деле, это не просто «страшилки». Достаточно забить в поисковике название любой болезни, и Вы ужаснётесь, как хрупок мир и люди.

Для того, чтобы Вам не пришлось этого делать, я выложила несколько простых, но старых как мир, рекомендаций.

Не смейтесь, но они основаны на суперсерьёзном документе, который настоятельно рекомендую к прочтению: Санитарные правила и нормы СанПиН 2.2.2.542-96 "Гигиенические требования к видеодисплейным терминалам, персональным электронно-вычислительным машинам и организации работы" (утв. постановлением Госкомсанэпиднадзора РФ от 14 июля 1996 г. N 14)

Что нам грозит при работе за компьютером?

для зрения – свечение, мерцание, дрожание, дискретность монитора, блики; длительная фиксация взгляда на экран, интенсивная перефокусировка глаз (документ–клавиатура–экран и обратно), неправильное освещение;
для нервной системы – о-ооо, сколько факторов!
для позвоночника и мышц спины – статичность позы, постоянное напряжение небольшой группы мышц.

На первый взгляд, это мелочи и «вода». Та самая, что точит камень нашего здоровья.

В совокупности это может породить зрительное и общее утомление, ухудшение зрения, боли в позвоночнике, болезненные ощущения в мышцах.

Предупредите болезни и перестаньте преднамеренно формировать свою усталость за компьютером!

Проверьте все составляющие своего рабочего процесса:

«Кабинет»

Рабочее место по отношению к окну располагается так, чтобы свет падал сбоку, преимущественно слева.

Проветривание и влажная уборка – не прихоть мам и начальства, а мера противодействия сухому воздуху и соблюдения «аэроионного режима». А вы знали, что параметры ионного состава воздуха в помещениях с ПЭВМ строго нормированы?

Рабочее место

Оборудуется при необходимости настольной лампой для местного освещения.

Стол, рабочий стул и подставка - регулируемые.

Высота рабочей поверхности стола (для взрослых пользователей) в пределах 68-80 см (при отсутствии такой возможности высота стола должна составлять 72,5 см); стол должен иметь пространство для ног высотой не менее 60 см, шириной не менее 50 см;

Вращающееся кресло регулируется по высоте так, чтобы экран монитора оказался перед Вами по центру и чуть ниже уровня глаз; а спинка кресла поддерживала спину, особенно ее нижнюю часть;

Ноги должны опираться на специальную подставку или хоты бы твердо на пол;

По возможности не экономим на мониторе, клавиатуре и мышке. Желательно, чтобы поверхность данных устройств была матовой, одного цвета и без блестящих деталей, способных создавать блики.

Рабочий процесс

Руки при работе с клавиатурой лежат прямо перед Вами.

Клавиатура располагается на уровне локтей, клавиши чувствительны к легкому нажатию.

Монитор - по центру, на расстоянии 60-70 см от глаз.

Мышь должна быть расположена так, чтобы кисть не была изогнута в запястье; не держите мышь подолгу на одном месте, передвигайте ее каждый час на другой участок.

И самое главное! Работаем в режиме «рекламной паузы»: обязательные короткие перерывы и прогулки каждые 30-60 минут

длительные перерывы (10-20 минут) каждые 2 часа, с выполнением релаксирующих упражнений (а не компьютерных игр). Если сами себя контролировать не можете – ставьте будильник.

Общая продолжительность времени работы на компьютере показана не более 6 часов... (как это реализовать на практике, пока не представляю! :()

Напоследок моя личная рекомендация. Интернет – штука, от которой порой невозможно оторваться. Столько поразительных фактов, интересных собеседников, весёлых картинок и потрясающего видео! Да вот только...Иногда самые занятные ссылки надо уметь «послать» в...!

И невозмутимо сделать зарядку.

5. ФРИЛАНС: НАЧАЛО ИГРЫ. Инструменты и принадлежности фрилансера

Моя хорошая знакомая, услышав про фриланс, расширяет глаза и, как и многие до этого, выдыхает: «А как стать фрилансером?!». И, как и многие до этого, обижается, когда я начинаю отнекиваться и бормотать что-то насчёт того, что долго рассказывать. Ну да. Она пару раз была на free-lance.ru. Да, даже оставила свои координаты. Где оставила? Ой, да вроде где-то посередине страницы. Какое портфолио? Ой, а вдруг её заказчик «кинет»?...

Если ты много спрашиваешь – значит, ты плохо ищешь, ленишься или не считаешь фриланс серьёзным занятием. Тогда не спрашивай о серьёзных деньгах и, тем более, не волнуйся, как бы тебя не «кинули» заказчики... Едва ли они появятся при таком отношении к делу.

Начиная играть во фриланс – знай, чем играешь. Изучи поле битвы. Соблюдай правила. Следи за игрой. В конце концов, ты пришёл сюда ради выигрыша.

Инструменты и принадлежности фрилансера.
Итак, ты – фрилансер. Поскольку ты читаешь данный топик, предполагается, что у тебя уже есть компьютер и выход в Интернет.

Кроме того, для успешной работы понадобятся:

Резюме и портфолио (см. топик «Прокачай себя»)

Средства связи с удалёнными заказчиками.

Электронная почта, ICQ, Skype.

Данный «джентльменский набор», скорее всего, расширится в ходе твоей работы. Поскольку каких только заказчиков не встретишь... Тех, кто принципиально отвергает «аську», тех, кто общается только через почту. Тех, кто пользуется исключительно Google Talk, потому что весь день находится в машине, а Skype в условиях Москвы работает нестабильно... Будь готов общаться по-всякому. Вот и всё.

«Электронные» кошельки

WebMoney и Яндекс.деньги имеют наибольшее хождение во фриланс-среде, именно поэтому стоит потратить время и завести себе кошельки в данных системах. Это несложно, бесплатно и нужно. Номера кошельков потребуются практически сразу при старте работы с фриланс-биржами и заказчиками. И чем быстрее они у тебя появятся - тем лучше. Как ни странно, встречаются заказчики, отказывающиеся сотрудничать только по той причине, что твой счёт в системе WebMoney существует всего несколько дней.

Банковские средства вывода «электронных» денег.

Это может быть пластиковая банковская карточка (обратите внимание, какого именно банка) либо открытый лицевой счёт в банке.

Именно сюда мы будем выводить свои «электронные» деньги. Кроме того, многим заказчикам изначально удобнее пересылать деньги непосредственно на твою карточку или счёт.

В связи с этим в России, конечно, удобнее иметь дело со Сбербанком, офисы и отделения которого наиболее распространены по стране. Сберкассы есть везде, и вывод на счета Сбербанка электронные системы осуществляют быстрее и с меньшим размером комиссий (при этом Яндекс-деньги все же больше дружат с владельцами карточек «Альфа-банка»).

Если говорить совсем упрощённо – имейте карточку и сберкнижку (это и есть лицевой счёт в банке, в Сбербанке он называется «Универсальный вклад Сбербанка России», открытие его стоит порядка 10 рублей).

Антивирусные программы

Ни один уважающий себя фрилансер не перешлёт заказчику файл с вирусом и уж тем более, обезопасит свой компьютер, как только через его электронные кошельки начнут проходить более-менее значимые суммы.

Удобное рабочее место (см. топик «Ваше драгоценное»)

Понятно, что с течением времени Ваш «ящик с инструментами» обязательно «потяжелеет». Появятся программы, люди и сервисы, которые облегчают жизнь. Но всё это — с течением времени. А пока — сотрите пыль со стола! Игра начинается!

6. ФРИЛАНС: ПОЛЕ БИТВЫ. Первые шаги на фриланс-биржах

Где находит заказы фрилансер? Преимущественно все начинают с фриланс-бирж — специализированных сайтов, где заказчики размещают свои заказы, а фрилансеры претендуют на их выполнение.

Где-то полгода назад, выходя на «тропу» фриланса, я составила для себя список фриланс-бирж, которые намеревалась «охватить» своим гением.

Количество фриланс-бирж в списке насчитывало свыше 20 «живых» сайтов. Спустя полгода я убедилась, что из данного списка в более-менее дееспособном состоянии осталось штук шесть. Довольно пессимистично, но вполне предсказуемо.

Организация фриланс-биржи — довольно увлекательное занятие, которое манит сверхприбылью многих стартаперов. Посему фриланс-биржи рождаются и умирают с быстротой сверхновых.

Зарегистрироваться на всех и разобраться в особенностях их работы обыкновенному фрилансеру, понятное дело, лень да и не нужно. И хотя каждая новая биржа пытается внести в свою работу нечто «этакое», общие принципы сохраняются. Как начать работать с фриланс-биржей? Какую выбрать? Как не наделать самых глупых ошибок? Об этом - ниже.

Выбор фриланс-биржи

На самом деле, я буду несказанно удивлена, если мой обзор фриланс-бирж сохранит свою актуальность в течение года. Всё меняется с фантастической скоростью. Тем не менее, для новичков изучение подобных обзоров может стать отправной точкой в принятии решения о месте основного размещения своего аккаунта. Зарегистрировать свои аккаунты возможно хоть везде, но быть лидером на всех биржах не получится. Хотя бы потому, что системы рейтинга различных бирж различаются.

Смею предположить, что Вы окажетесь на free-lance.ru или weblancer.net – двух основных «китах» русского фриланса. А, может быть, уйдёте на freelancejob.ru либо иностранную биржу и будете вполне счастливы.

В любом случае на Ваш выбор «своей» биржи, скорее всего, повлияют следующие вещи:

1. Элементарное чувство личного «комфорта» на сайте.
2. Наличие портфолио. Так, новички без портфолио, по моему субъективному мнению, находят больше заказов для себя на weblancer.net. Соответственно, и цена на работы здесь скачет

до полного нуля. Нарастив опыт, новички могут перейти на free-lance.ru, где особое внимание уделяется портфолио, и для заказчика имеет значение не только цена работы, но и её качество.

3. Ваша специализация. Сайт сайту рознь. На одной фриланс-бирже может быть масса заказов для программистов и совсем мало — для копирайтеров. На другом почему-то постоянно требуются иллюстраторы, на третьей — вэб-дизайнеры. Посему я бы порекомендовала какое-то время отслеживать характер и частоту заказов по ВАШЕЙ специализации на паре-тройке ресурсов.

4. Ваша цель во фрилансе.

Возможно, Вы пришли во фриланс подработать — то есть, Вам интереснее работать по разовым краткосрочным проектам.

Возможно, Вы пришли «всерьёз и надолго» и готовы вкладывать силы и средства в раскрутку своего имени.

А, может быть, вы хотите сколотить команду фрилансеров и «брать» заказчика не столько умением, сколько числом?

От всех этих факторов зависит часто и выбор биржи, с которой вы будете наиболее плотно сотрудничать.

Подумайте, приглядитесь. Неправильный выбор может привести к преждевременному разочарованию в себе и фрилансе. Если что-то идёт не так — не заикливайтесь, подумайте, в чём причина. Возможно, Вам просто пора поменять биржу-«хозяина». В конце концов, Вы — фрилансер :)

Работа на фриланс-рынке

Итак, Вы выбрали биржу. Вам здесь уютно, Вы начали разбираться во внутренних правилах сервиса и даже начали вкладывать какие-то денежки в свой аккаунт. Тем не менее, я бы рекомендовала иметь дополнительную регистрацию на нескольких ресурсах.

Во-первых, это расширяет рынок предложений для Вас.

Во-вторых, заказы и заказчики имеют тенденцию «перетекать» и дублироваться на разных фриланс-биржах.

Вам это позволяет отслеживать недобросовестных заказчиков (аккаунты подобных могут быть заблокированы, рейтинг может быть отрицательным, отзывы - негативными).

Кроме того, может оказаться и так, что заказ, размещенный на одной бирже, недоступен Вам для просмотра, поскольку помечен как «только для профессионалов». В то время как тот же самый заказ размещён на параллельном ресурсе, вполне доступен для ознакомления, и количество конкурентных предложений здесь ниже.

И не забывайте следить за ситуацией на рынке фриланса в целом. Какие новые биржи появились? Как меняется ценовая политика на услуги? Как можно пройти обучение у «гуру» фриланса?

Фриланс — вполне сложившаяся отрасль, и, как и в любой другой отрасли, знание своего рынка только прибавит Вам плюсов.

Правила игры

Достаточно сложно сразу вникнуть в «правила игры» своей фриланс-биржи. Ещё сложнее, если Вы решили активно начать работать сразу на нескольких фриланс-

биржах. Пройдёт время - Вы сориентируетесь и сделаете свой выбор.

А пока — вот мои советы для хорошей игры на любом поле:

Будьте внимательны при указании имени, ника, а также подборе аватары на ресурсе. Что-то из этого Вы уже не сможете изменить. Избавьтесь от странных убеждений, что фриланс-биржа — ничейный сайт, а Ваш ник «Угрюмое Болото» способен приятно заинтриговать заказчика (да, и не такие встречались!). Самое лучшее решение — как можно правдивей и полней заполнить профайл с личной информацией.

Обязательно ознакомьтесь с правилами сайта, в которых указываются действия, запрещённые на данной бирже! Как правило, это раздел «Помощь»/«Справка»/«Правила сайта». Хотя мануалы на фриланс-биржах не страдают избыточностью, они хотя бы прямо указывают на случаи, когда Ваш аккаунт может быть заблокирован администрацией сайта.

Будьте вежливы. С заказчиками, фрилансерами и пр. Конечно, Вы можете от души «послать» любого и каждого, вызываясь вести себя на форумах и т.д.. И вскоре после этого обнаружить падение рейтинга, неизвестно откуда взявшиеся минусы или вовсе — блокировку аккаунта. Когда мы впервые приходим в гости, мы ведём себя крайне вежливо, не так ли?

Знайте «вилку» цен для своей работы на данной бирже и старайтесь не слишком от неё отдаляться. Обычно подобные данные – на форумах и в сообществах.

Просмотрите хотя бы мельком разделы форумов «Для новичков», «Чёрные списки». Это поможет избежать совсем уж глупых ситуаций и первых «кидал» в Вашей практике.

Помните, что время работает против Вас. Если с даты регистрации аккаунта прошло несколько месяцев – а у Вас нет ни отзыва, ни портфолио работ, то, по меньшей мере, это рождает у заказчика дополнительные вопросы.

Иногда все эти правила и традиции фриланса (и когда они успели появиться?!) способны повергнуть даже в уныние. В конце концов, ты как будто бы не за этим шёл во фриланс. Грустить не надо. Если научишься побеждать на «чужом» поле – значит, и свою игру сможешь повести. По собственным правилам.

7. ФРИЛАНС: «ДА-ЭФФЕКТ». Пишем предложение заказчику. Формируем предложение заказчику

Лента проектов - мой бог!

Что делает любой человек, попавший на биржу фриланса? Правильно, устремляется на ленту проектов! Невероятным образом в массе заявок на «рерайт за 1 рубль» мы можете узреть и ЕГО – Заказ своей мечты.

Быдымц!!! Это падают со стульев начинающие фрилансеры, увидев количество конкурентов на данный проект. Честно говоря, это самый сложный этап. Это начало. Как получить первое «да» от заказчика?

"Когда у меня бывает неудача, я не думаю о том, что я проигрываю. Я думаю о том, что я учусь выигрывать" /Тед Тернер, основатель CNN

Можно, я скажу это сразу? Первое время в 90% случаев ваша заявка на проект будет отклонена, рассмотрена заказчиком-«кидалой» или же вовсе не увидена. Меры противодействия выработаются с опытом, но элементарные вещи неплохо бы знать уже сейчас.

Правило «здесь и сейчас»

Не стоит посылать шедевры эпистолярного жанра заказчику с проектом «недельной давности» - скорее всего, исполнитель уже найден, и едва ли ваша заявка будет даже прочитана. Обычный срок ответа фрилансера — 1-2 дня с даты публикации проекта.

«На всякого мудреца довольно простоты». Читай: «кидалы» любят новичков.

Выработайте хорошую привычку заглядывать на форум сайта биржи, если сомневаетесь в «чистоте» проекта. Порой заказчик появляется в «чёрных списках» раньше, чем его проект уйдет с ленты. Да и в общем, «тёмных лошадок» надо знать в лицо.

И, наконец, что делать, если Вас не выбрали в исполнители?

Учимся писать письма

«Готов приступить к работе», «Обращайтесь!», «Сделаю!».

Избави боже нас пополнить ряды подобных спамеров, от которых отмахиваются и фрилансеры, и заказчики.

Мы говорим о Письмах.

Скажите, пожалуйста, почему из полусотни предложений заказчик должен обратить внимание именно на Ваше?

Подумайте.

Я не нашла ничего лучше, чем извлечь из глубин маркетинга старую добрую конструкцию AIDA и использовать её в своих письмах. Если кто не знает, A.I.D.A— это классическая формула продвижения продукта на рынке, описывающая 4 стадии, через которые проходит покупатель, принимая решение о покупке: Attention – внимание, Interest – интерес, Desire – желание, Action – Действие.

Данный принцип с успехом применяется при составлении рекламных и продающих текстов. А что такое ваша заявка на проект как не реклама ваших возможностей?

Итак, ниже приводится примерная логическая схема Вашего письма:

А ВНИМАНИЕ!

Привлечь внимание можно разными способами. Кто-то использует оригинальный ник или аватару, кто-то отвечает всегда первым, кто-то оригинально здоровается или делает комплименты заказчику и его проекту :)

Иногда выделиться из толпы ещё проще – проставить цены и сроки в нужных полях предложения. Большинство фрилансеров предпочитает этого не делать, а вот заказчику

как раз проще сориентироваться, если он видит данные маркеры. Естественно, это для случая, когда Вы согласны работать на определённых условиях, и точно уверены в том, что не измените цену.

Некоторые фрилансеры, стремясь быть замеченными, помимо того, что отписываются в проекте, дублируют свое сообщение в «личку» (аську, почту, профиль) заказчика. Здесь следует смотреть по ситуации. В одном случае это может быть рассмотрено как признак плохого тона: заказчик уже в проекте попросил не писать в «личку» или у фрилансера изначально есть возможность отписаться в проекте, сделав свой текст видимым лишь для заказчика. В другом случае это может быть воспринято нормально. Например, когда у вас нет возможности сделать свое предложение невидимым, а какие-то сведения о себе, интересные заказчику, Вы совершенно не хотите выставлять на всеобщее обозрение.

I+D ИНТЕРЕС + ЖЕЛАНИЕ

В условиях дефицита времени часто эти два пункта формулы совмещаются в один.

Собственно говоря, здесь Вы делаете своё УТП – уникальное торговое предложение, от которого заказчик не в силах будет отказаться.

Что это будет в Вашем случае? Часто новички могут предложить лишь демпинг (снижение цены), готовность на пробное задание, готовность исправлять результат труда до бесконечности... и т.д.

Более опытные могут просто указать на свой рейтинг и опыт работы по данной теме.

Если Вы внимательно прочитаете описание проекта и изучите профиль заказчика, вы поймёте, что именно ему надо. Предложите ему это – и получите в ответ «да»!

Какой исполнитель требуется? Самый «дешёвый»? Самый ответственный? Самый профессиональный? Самый увлечённый?

Расскажите о своих скидках, упомяните о своём рыцарском чувстве долга, богатом опыте. Порассуждайте на тему его проекта, подкиньте пару идей...

В общем, «зеркально» отразите его запросы в своём письме. Сформируйте твёрдое убеждение, что Вы – «то, что надо».

А ДЕЙСТВИЕ

Подтвердите свою готовность к сотрудничеству, обязательно оставьте контакты и подпишитесь. «С уважением, Ваше Настоящее Имя». Как и всякий нормальный человек, заказчик хочет быть уверен, что имеет дело не с ником «Великий Дизайнер», а с реальным лицом.

Что ещё?

Структура и длина письма AIDA может видоизменяться в каждом конкретном случае. Разные заказчики – разные подходы. Ориентируйтесь на стиль и содержание размещённого проекта.

Длинное ТЗ – подробный ответ по всем пунктам AIDA.

Требование указать лишь цену – переходим сразу к I и D..

И напоследок. Понятно, что не для того мы проникали в глубины подсознания заказчика, чтобы потом беспечно заявить заказчику: «Ой, я занят!».

Некоторые особо продвинутые маркетологи толкуют о формуле A.I.D.A.S,

где конечная буква S означает этап «Satisfy - удовлетворение».

Здесь я отступлю от своего правила не заниматься копипастом и процитирую чей-то текст: «Клиент должен остаться доволен и ни минуты не сомневаться в том, что он сделал абсолютно правильный выбор. Для достижения этой цели необходимо предоставить покупателю все, что было обещано ранее в оговоренные сроки. Чтобы он был просто счастлив иметь с Вами дело».

8. БОДРЫЕ МОЗГИ. Не кофем единым сыт мозг вольнонаёмника

«Nuts» - это не выход, это вызов фигуре», - говаривал мой старинный приятель ИллариЙ, хладнокровно пробивая новую дырку в ремне. Действительно, в критических ситуациях, требующих большого умственного усилия, одними шоколадками не спасешься. Сессии, сдачи годовых отчётов и прочего предновогоднего барахла способны здорово утомить мозг.

Что делать с «уставшим» мозгом, когда незаметно для себя мы начинаем совершать ошибки в рассуждениях, вычислениях, документах? Попробуйте «взбодрить» мозг несколькими упражнениями, которые не требуют много времени и усилий:

Подъём!

Всю ночь снились накладные или ошибки системного реестра? Проигрыш денег в рулетку и недостача на миллион? Срочно приводим мысли в порядок. Сразу после пробуждения: Быстро-быстро считаем до 100
С грехом пополам вспоминаем русский алфавит, придумывая на каждую букву слово.

Быстро произносим 20 мужских имён, нумеруя каждое из них (1- Иван, 2 – Александр, 3 - Николай)

Продельываем то же самое с женскими именами, животными и т. д.

Выбираем любую букву алфавита и быстро называем 20 слов, которые начинаются на эту букву, опять же нумеруя их (например, буква «М»; 1 – мороз, 2 – миксер, 3 - ...)

Мозговой спринт

Бывает и так, что требуется быть очень внимательным и поразительно сообразительным, а мы зеваем и украдкой поглядываем на часы. Зевайте шире! Это полезно. А ещё можно сделать так:

Выбираем любое слово, пишем его на листе бумаги и в течение следующих 5 минут записываем как можно больше фраз с использованием этого слова. Затем всё критически оцениваем (фраз должно быть не меньше 15) и приступаем к работе.

Берём любой печатный текст, переворачиваем его вверх ногами и читаем вслух. Скорость чтения при этом резко уменьшится, так как мозг сопротивляется необычному методу восприятия информации. Но это означает, что и ваши умственные способности существенно усиливаются.

Контрольный показатель – 50 строк (чуть менее двух страниц печатного текста). После этого посидите в течение минуты с закрытыми глазами, размышляя о чём-нибудь приятном, а затем – продолжайте свою обычную работу.

«Математика - гимнастика ума»

К чему ругать пробки, если они дарят великолепную возможность стать гигантом мысли? Займемся математикой: разделим 37 на 7. Если Вы в состоянии удержать в памяти

хотя бы пять-шесть разрядов частного, считайте, что справились с заданием. Вы можете запомнить 10 знаков?! Говорите, Билл Гейтс не жал вам руку? Странно, странно...

8-9-0-2-4-5-6-7-8-4-8

Кто-то именно так набирает записанный на бумаге номер телефона: посмотрел на одну цифру – набил её, посмотрел на вторую цифру – набил её... А полезнее всё-таки полностью прочитать номер про себя и по памяти его тут же набрать. Норма – семизначный номер.

Агент 007

«А одета она была в то ужасное синее платье, которое совершенно не подходит к её туфлям, знаешь, с таким тупым носом и пряжечкой в виде сердечка сбоку. Ещё и покрасилась, а брови оставила натурального цвета, ты представляешь? И парень ей под стать – узор галстука совершенно совершенно дисгармонизирует с диагональю этих ужасных серых носков». Если Ваша знакомая, всего лишь бросив взгляд на проходящего мимо по коридору человека, безошибочно называет 7 параметров его внешности – задумайтесь, а вдруг она не так глупа, как Вам казалось? Попробуйте последовать её примеру – глядишь, и вас возьмут в разведчики.

9. ИДЕИ-ВОРОНЫ.* Или как преодолеть творческий кризис

Порой даже творческие люди ходят, уткнувшись в землю и бормочут: «Подкиньте идею». Помилуйте! Самое большее, что нам могут подкинуть – это ее труп.

Поднимите голову! Идеи – в воздухе! Не провороньте их.

Здесь я расскажу о нескольких личных приемах, которые помогают рождению прекрасных идей. Они просты, легки в использовании и дают хороший результат. Для совсем трудных случаев (называемых «творческим ступором») в конце статьи приведен список наиболее известных методик, описание которых легко найти в интернете. В конце концов, по-моему, любой ступор (в том числе и творческий) – закономерное следствие усталости или длительного пребывания в одиночной камере. Чего я вам категорически не желаю.

Мы сейчас не говорим о примитивном рерайте или дизайне в духе «подвинул вправо-подвинул влево».

Мы говорим о тех мыслях, за которые платят нормальные деньги и которые позволяют вам и вашим творениям отличаться от остальных.

Итак, мы сидим за столом, силясь выдать что-то оригинальное. Чтобы наконец в мозгах «щелкнуло», знаменуя приход идеи, в наших силах сделать всего лишь две вещи: что-то изменить вокруг или поменяться самим.

Ходите на голове и общайтесь с детьми

Я обожаю новых людей. Даже тех, что встречаю на ютубе. Они сумасшедше разные, и взгляды у них тоже отличаются. Пользуйтесь этим!

Если вы не можете ничего придумать, написать и нарисовать, виртуальные поиски наскучили, а каждый коммент в интернете вопит о том, что он проплачен – выходите в оффлайн. Пообщайтесь с теми, для кого вы делаете свой

плакат, пишете статью. Возьмите интервью на интересующую вас тему. Узнайте о взгляде других людей на объект вашего творчества. Счастливым обладателям детей можно никуда не ходить – генераторы идей целыми днями болтаются у них под ногами и со страшной силой выдают уникальные точки зрения.

В конце концов – просто смените обстановку и напишите свой текст, сидя на скамейке в зимнем парке. Пожалуй, это называется – с наслаждением «убить» большую часть своего времени. Уж лучше так, чем мучительно сидеть за компьютером, подбирая искусственные образы и метафоры. Или вы начнете творить в совершенно другом стиле, или мгновенно оцените все удобства опостылевшего рабочего места и вернетесь к нему с проветренными мозгами.

How do you do?

Некоторые называют эту штуку «приемом иностранца». Задача – взглянуть на вещи под другим углом, рассмотреть знакомое как незнакомое.

Я бы пошла еще дальше – говорите при этом на любом иностранном языке, который вам посчастливилось знать. Ей-богу, если вы ни разу в жизни не шли по родному городу и не пытались описать его по-английски, вы многое потеряли!

Даже если из всего курса школьного английского вы помните только «ес ай ду» и «m-mmm».

Опишите свою задачу на другом языке. Во-первых, незнание определенных слов сделает вас изобретательным и заставит выражаться нестандартно (а нам это и нужно!).

Во-вторых, если вы действительно хорошо владеете вторым языком – это поменяет ваше мышление. Доказано, что люди,

говорящие на разных языках, не только думают по-разному, но и воспринимают мир иначе! На билингвов подобный эффект также распространяется.

Ручной труд

Хочешь-не хочешь, а компьютер ставит рамки, и вы не можете утверждать, что с 5 лет владеете вордом и фотошопом так же легко, как карандашом.

Нет, ребята. Пока мы найдем нужную кнопку в «интуитивно понятном» интерфейсе Office 2007 – пройдет время. Время работает против нас, когда мы гонимся за своей мыслью.

Пофантазируйте на бумаге!

И хотя искушение сделать «набело» велико, громадная часть действительно хороших работ изначально создается вручную.

Не верите? Посмотрите работы владельцев Moleskine (<http://www.mymoleskine.ru/>) – обычной записной книжки, которая стоит непомерные деньги только потому, что сумела выстроить бренд на потребности людей оставлять свои мысли на бумаге.

Ловите, ловите!

Есть идея! Я не знаю, как и когда приходят в вашу голову идеи и решения. А мои являются где-то в 2-3 часа ночи. Так как вставать, зажигать свет и начинать что-то писать кажется мне негламурным, я прикрепил над кроватью блокнот с отрывными листами, рядом на веревке болтается карандаш. И обычно я в полусонном состоянии карябаю в темноте всю гениальную ахинею, какая мне придет в голову. В принципе – в этот момент надо бы вскочить и начать работать – результат будет фееричным! Но лень, забота о свежем цвете лица и пр. до сих пор лишают мир счастья читать мои бессмертные творения.

Надеюсь, вы более аккуратны в фиксации своих идей и даже (боги мои!) имеете специальную тетрадку (http://www.garagebiz.ru/view/zavedite_tetrad_idej/ideas/) для идей.

и

Обещанный список методик по поиску новых идей:

Список Осборна

Ментальные карты (mind mapping)

Морфологический анализ

Метод фокальных объектов

Шесть шляп мышления

Игра в друдлы

И... МОЗГ ВАМ В ПОМОЩЬ!

*Идея заголовка родилась под непрерывный вороний гвалт за окном.

10. ФРИЛАНСЕР - ИП. TO BE OR NOT TO BE?

Плюсы и минусы предпринимательства во фрилансе

Легко ли фрилансеру стать индивидуальным предпринимателем? Очень легко!

1. Заполняем заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя и нотариально заверяем его.

2. Заполняем заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения «доходы». Это наиболее оптимальный вариант для фрилансеров. Означает, что со всех ваших доходов вы будете отчислять государству 6% налога.

3. Уплачиваем государственную пошлину в ближайшем отделении Сбербанка

4. Приходим в налоговую инспекцию и сдаем в итоге следующий набор документов:

Заявление о государственной регистрации в качестве ИП

Заявлении о переходе на «упрощенку»

Квитанцию об уплате госпошлины

Копия паспорта

Копия ИНН

5. Через 5 дней в той же инспекции получаем все необходимые документы для начала своей предпринимательской деятельности.

Все! Осталось выбрать для себя банк, открыть расчетный счет, уведомить об этом налоговую инспекцию и можно работать.

Но... Я надеюсь, вы уже до этого задались вопросом, а действительно ли вам необходимо ИП?

Проанализируем, что мы получаем, став индивидуальными предпринимателями:

Смена статуса

Одно дело — «шабашить» в интернете, другое - «оказывать услуги дизайнера на возмездной основе согласно договору № ...»

Юридическая форма организации подчеркивает ваш профессиональный статус и придает больший вес и серьезность в глазах заказчика.

Имидж честного налогоплательщика

Кажется, это никогда не выйдет из моды — общий испуг перед налоговой инспекцией. И именно неофициально работающие фрилансеры порой все же мучаются размышлениями относительно законности своих заработков и возможной кары со стороны налоговой.

Защита от «кидал»

Возможность заключения договора немного защитит вас от риска неоплаченных сделок и сорванных заказов.

Почему «немного»? Потому что, как показывает практика, в России «кинуть» можно кого угодно.

Крупные заказы

Легализация своей деятельности позволит Вам претендовать на заказы, обязательным условием в которых стоит юридическая форма организации фрилансера. С агентствами, студиями и прочими организациями также гораздо удобнее работать по договору и получать «кровоно заработанные» на свой расчетный счет.

Появление документооборота

На самом деле, бумаг будет не так много, и с этим вполне можно разобраться. Но по себе знаю, что творческим

личностям порой безумно сложно аккуратно вести учет всем «бумажкам».

«Бумажки» будут следующие:

Отчетные документы:

Книга доходов и расходов, в которой фиксируются все ваши хозяйственные операции и которая ежегодно заверяется в инспекции

Налоговая декларация, которая сдается ежегодно до 30 апреля.

Отчет о среднесписочной численности работников. Подается в налоговую ежегодно до 20 января.

Банковские документы

Выписки по счету. Формируются банком каждый раз после любой операции на вашем счете и бережно хранятся вами в бухгалтерии.

Платежные поручения (например, чтобы вывести деньги со своего счета). Вы их можете формировать либо самостоятельно, либо с помощью банковских работников.

Рабочие документы.

Договор, счет и акт выполненных работ по каждому заказу.

Расходы и налоги

4 раза в год, ежеквартально, вы будете уплачивать налог – 6% от суммы ваших доходов, зафиксированных за это время на вашем банковском счете.

В конце года независимо от суммы ваших доходов вы уплачивается фиксированный платеж в пенсионный и страховой фонды. В этом году он составляет около 16 000 рублей в год, то есть порядка 1 300 рублей в месяц.

Для сравнения – в 2008 г. данный платеж составлял 150 руб/мес., 2009 – 600 руб/мес, 2010 – 1000 руб/мес., 2011 - 1300 руб/мес. Что будет дальше – предсказать сложно. Кроме того, приготовьте деньги за открытие счета в банке и обслуживание вашего счета (суммы колеблются от 0 рублей до...)

«Эффект» фриланса

Сюда я отношу те факторы предпринимательства, которые специфичны именно для фрилансера, работающего в интернете.

Так, вам скорее всего потребуется юридически оформить отношения с электронными платежными системами, если ваши заказчики предпочитают платить через них, а не напрямую перечислять деньги вам на расчетный счет.

Вашим заказчиком может выступать не организация, а обычный человек. И порой этих обычных людей весьма затруднительно убедить подписать договор.

Традиционные риски фрилансера – простои в работе, вызванные отсутствием заказов, отпуском, болезнью – будут гораздо резче восприниматься в качестве ИП. И если вдруг доход за квартал был нулевым – налог в 6% не уплачивается, но вот пенсионные отчисления ИП платит всегда!

Вывод:

Проведите простой эксперимент: возьмите среднее значение вашего ежемесячного заработка и отнимите от него 6% (налог) и чуть больше 1000 рублей (пенсионные отчисления). Устраивает ли вас оставшаяся вам сумма? Критична ли для вас сумма отчислений?

Можете ли вы сегодня прогнозировать свой доход на несколько месяцев вперед? Позволяет ли вам это делать ваша база клиентов?

Как видим, ключевые показатели для принятия решения – размер вашего сегодняшнего дохода и его постоянство. Если уже сегодня вы представляете, что будет с вашим доходом послезавтра – дерзайте! Если же вам важнее заплатить за свет и воду, нежели за спокойствие и статус – сто раз подумайте, прежде чем открывать свое дело. В конце концов, ИП гораздо легче стать, нежели быть.

11. THE GOOD, THE BAD AND THE UGLY.

Конкуренты, «кидалы» и мошенники в жизни фрилансера

«Как вы работаете по интернету без гарантий?!» – это, наверное, самый частый вопрос, который задают фрилансеру. Эх! Знали бы они, с каким количеством рисков сталкивается он.

Конкуренты, мошенники, тестовые задания, налоговая, неадекватные заказчики... Хорошо, что мы сами, собираясь заняться фрилансом, еще так мало об этом знаем! Но занявшись – постарайтесь узнать об этом как можно больше.

The Good

Первое, что бросается в глаза новичку на фриланс-бирже – это количество «конкурентов». Ты с глухой неприязнью созерцаешь некую Марину Новоселову, которую выбрали исполнителем проекта, в тихой тоске знакомишься с роскошными портфолио «монстров» фриланса и чувствуешь, что кругом – одни враги.

Нет-нет! Идите, братцы, на форум, в сообщества, в блоги фрилансеров! Знакомьтесь с людьми. Они не страшные, готовы помочь, выдать рекомендации, сориентировать и даже взять под свою опеку.

Фриланс — это большой рынок с огромным количеством продавцов. И покупателей. Не тушуйтесь и твердо помните, что на любой продукт можно найти своего покупателя. А пока учитесь у своих конкурентов-коллег, как можно продавать и совершенствовать продукт.

The Bad

Ах, какая радость! Первый покупатель! Кто-то заинтересовался Вами и готов с радостью отдать проект и выложить деньги Вам - новичку на рынке?

Нажмите на паузу. Дождитесь, пока пройдет «головокружение от успехов» и подумайте — а с чего бы вдруг такое счастье?

Вы новичок во фрилансе, но у вас хорошее портфолио?

У вас есть точь-в точь такая работа в портфолио, которая требуется заказчику?

Вы специалист именно в той узкой области, по которой идет проект?

Вы сформировали чертовски убедительное предложение заказчику? (см. топик «ДА-эффект»)

Вы готовы трудиться за миску сушеных бобов?

...У вас симпатичный аватар?:)

Если ничто из вышеперечисленного не подходит, есть повод задуматься.

«Кидалы» любят новичков, а новички - делать тестовые задания.

Моя первая попытка «фриланситься» закончилась именно «кидкой». Лишь после этого я пошла на форум и обнаружила массу новой для себя информации и еще десяток таких же кинутых «конкурентов», которые вдруг стали коллегами.

Что выдает недобросовестного заказчика?

Иногда об этом говорит сам текст проекта: небрежный, неграмотный, с отсутствием минимального ТЗ. Также подозрительны звездочки, пробелы и русские буквы в именах почтовых ящиков и номерах «аськи» (к этому приему часто прибегают профессиональные «кидалы»).

Профиль заказчика и его репутация в интернете. Срок пребывания на ресурсе, прошлые проекты, отзывы других фрилансеров – все это легко посмотреть. Нелишним будет «пробить» ник и контакты заказчика по интернету и «черным спискам», которые есть практически на каждой фриланс-бирже.

Нежелание работать и взаимодействовать через фриланс-биржу, пользоваться сервисами безопасных сделок.

Мгновенный «перевод» общения по проекту в «аську» и почту.

Поведение. Вас убеждают в том, что вас не кинут. От вас требуют таких же гарантий, ссылаясь и жалуясь на недавний случай работы с недобросовестным фрилансером, и пр., и пр. Предоплата?! Само собой, предоплаты не будет. Но, кстати, некоторые продвинутые «кидалы» вносят предоплату, внушают доверие и... забывают доплатить оставшуюся часть суммы, получив Вашу работу полностью. Здесь рекомендуется хотя бы проверять статус кошелька, с которого поступила предоплата и наличие/отсутствие претензий к его владельцу.

The Ugly

Если вы уже не новичок во фрилансе — значит, у вас скорее всего, есть электронный кошелек, хороший профиль на бирже, круг своих клиентов.

И значит, вы становитесь интересны интернет-ворам и мошенникам.

Самое неприятное, что мы часто сами отмахиваемся от средств защиты, запускаем на своих компьютерах только что скачанные файлы и радостно отвечаем на письма неизвестных нам персон.

Как себя обезопасить от мошенников?

Установить антивирусное ПО

Не особо надеяться на него :) Потому как фрилансеров обычно атакуют самые «свежие» вирусы.

Тщательно проверять письма от «доброжелателей» с предложениями работы. Порой мошенники действуют от лица вполне реальных и добропорядочных людей и сайтов. Лишь, представляясь, меняют букву либо цифру в контактных данных.

Не держать долго большие суммы в электронных кошельках.

Не скачивать и не открывать файлы с ТЗ, закачанные на публичные файлообменники.

Быть в курсе. Первые жертвы мошенников дают о себе знать на форумах фрилансеров очень быстро. Отслеживайте информацию, общайтесь с людьми и — не попадайтесь!

Что-то я написала этот топик и стало грустно. Выходит, что будто бы вся жизнь фрилансера — непримиримая борьба.

Но, если разобраться, то все Плохое и Ужасное, что с Вами может произойти в интернете — всего лишь следствие

собственной глупости, невнимательности и незнания. Да, жизнь фрилансера – это непримиримая борьба! С самим собой.

И кажется, именно так закалялась сталь:)

12. ОФОРМЛЯЕМСЯ. ИП или ООО?

Итак, вы решили открыть свое собственное дело. С чего начать?

С регистрации! Незаконное предпринимательство, к сведению, карается штрафами или даже уголовной ответственностью.

В связи с этим для многих встает вопрос: какую правовую форму организации выбрать?

Создавать юридическое лицо или будет достаточно зарегистрироваться в качестве предпринимателя?

Однозначного ответа, что лучше – ООО или ИП - быть не может, поскольку для каждого будет удобен свой вариант. Здесь мы рассмотрим «плюсы» и «минусы» каждого правового статуса. При этом помним, что данное деление условно – ведь в разных ситуациях один и тот же фактор может быть как преимуществом, так и недостатком.

ИП (индивидуальный предприниматель)

Это, безусловно, наилучший вариант, если Вы единолично занимаетесь каким-то делом и хотите самостоятельно принимать все хозяйственные решения. Вы также несете полную ответственность за результаты своей деятельности. Обычно предприниматель трудится сам, но вправе нанимать до 15 работников, заключая с каждым трудовое соглашение.

Плюсы ИП:

1. Легкость и малозатратность при регистрации.
2. Минимальный документооборот.
3. Легкость вывода-ввода денежных средств на расчетном счете.
4. Простота ликвидации ИП в случае вашего желания.

Минусы ИП:

По своим обязательствам индивидуальный предприниматель отвечает всем принадлежащим ему имуществом. То есть, если вдруг у вас возникли долги перед кредиторами, то на основании судебного решения ваше личное имущество может быть описано и продано с целью погашения долгов.

ИП невозможно реорганизовать. Например, в ООО.

У ИП нет другого названия, кроме ФИО предпринимателя. Вы можете использовать свой логотип и любое название, но охраняться они не будут. Поэтому, если Вы хотите индивидуализировать свой бизнес, Вам придется дополнительно зарегистрировать товарный знак.

ООО (Общество с ограниченной ответственностью)

Это объединение нескольких физических или юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности.

Плюсы ООО:

Главное преимущество - ответственность учредителей по обязательствам организации ограничивается суммой, внесенной ими в уставный капитал общества. Это играет значение, если вы собираетесь брать кредиты либо же планируете рискованные хозяйственные операции.

ООО может быть преобразовано в юридическое лицо другой формы, подвергнуто процедурам слияния, разделения и пр. —

это дает возможности для приспособления к текущим потребностям бизнеса.

ООО может открыть филиал или представительство в другом городе или стране.

ООО продолжает существовать, даже если часть учредителей вышла из его состава.

Фирменное наименование регистрируется в момент создания и более надежно защищено от использования третьими лицами.

В любом случае, если название представляет собой особую ценность – лучше «превратить» его в товарный знак и зарегистрировать!

Минусы ООО:

1. Чуть более толстый пакет документов для регистрации (и чуть более дорогой).
2. Необходимость уставного капитала (не менее 10 000 рублей).
3. Более сложный документооборот по сравнению с ИП. Помимо налоговой, происходит сдача отчетности в органы статистики.
4. Необходимость юридического адреса.
5. Более строгая схема вывода денег со счета.

Также есть мнение, что у ООО гораздо сложнее бухгалтерский и налоговый учет, более высокие налоги и пр. На самом деле, цена ведения бизнеса зависит лишь от выбранной системы налогообложения – и неважно, в отношении кого выбрана конкретная схема – ООО или ИП. Например, расходы ООО в случае выбора упрощенной системы налогообложения ничем не отличаются от расходов ИП «на упрощенке».

Еще один миф гласит, что порой юридические лица неохотно идут на сотрудничество с ИП. Уточним: данное положение играет роль лишь в том случае, если налоговые схемы сторон, заключающих сделку, не совпадают. Например, один применяет упрощенную схему, а другой работает по общему налогообложению. При этом правовая форма партнеров безразлична.

Резюме:

Если Вам неохота возиться с бумажками, важно быстро снимать деньги со счета и Вы в любой момент готовы закрыть свой бизнес — выбирайте ИП.

Если вы с друзьями решились открыть общий бизнес, собираетесь брать большие кредиты и уже запланировали деятельность на срок не менее года — открывайте ООО.

И да пребудет с вами доход...

13. ОКВЭД И ВСЕ-ВСЕ-ВСЕ. «Тонкости» при оформлении ИП

Итак, рассмотрим что такое ОКВЭД, «упрощенка», как выбрать банк... и прочие тонкости оформления ИП.

В прошлой статье мы уже рассказали о порядке действий при оформлении ИП. Соблюдая его и заполняя документы, вы неизбежно столкнетесь с рядом сопутствующих вопросов, на которые мы сегодня и постараемся кратко ответить.

ИП или ООО?

Сейчас в интернете очень много ресурсов, рассказывающих о том, как фрилансеру узаконить свою деятельность в интернете в качестве ИП. Один из лучших сайтов в этом плане, на котором можно напрямую оформить все бланки по регистрации (пока бесплатно) - moedelo.org.

При этом часто упускается из виду, что фрилансеры часто трудятся командами, и возможно, для кого-то оптимальней будет открытие общества с ограниченной ответственностью. «Плюсы» и «минусы» данных правовых форм - читайте здесь.

Что такое ОКВЭД?

Заполняя заявление о государственной регистрации ИП, вам потребуется указать коды тех видов деятельности, которыми вы намерены заниматься. Коды можно найти в ОКВЭД – общероссийском классификаторе видов экономической деятельности.

На самом деле, вы имеете право вписать в заявление хоть весь классификатор, но обычно ограничиваются 5-6 видами деятельности.

Чтобы не листать объемный классификатор, можно просто уточнить вопрос выбора ОКВЭД у предпринимателей, которые уже трудятся в выбранной вами сфере.

Еще один удобный инструмент реализован на уже упоминавшемся ресурсе по регистрации ИП-фрилансеров. Здесь Вы сможете посмотреть, какие коды наиболее подходят вашей специальности.

Кстати, если позже Вы решите сменить или добавить к своим видам деятельности что-то еще – для этого достаточно будет подать заявление в ИФНС.

По какой системе налогообложения работать? (голос из зала: «УСН!!!»)

Вопрос обширный и не одного часа...

Скажем просто: для фрилансеров оптимален выбор упрощенной системы налогообложения.

Вы также должны будете указать объект налогообложения.

Большинство фрилансеров выбирает объект налогообложения «доходы» - это будет означать, что со всех ваших доходов вы будете отчислять государству 6%.

Существует и другой вариант - «доходы, уменьшенные на величину расходов» (ставка налога – 15%). Думаю, с ним интереснее будет ознакомиться тем, кто умеет считать, не боится «бумажек» и намерен вкладывать значительные средства в будущий бизнес (аренда, материальные расходы, командировки, реклама, оплата услуг связи и пр.).

В любом случае постарайтесь посчитать все заранее, чтобы сообразить, какой налоговый режим будет вам более выгоден.

Особо отмечу, что заявление о переходе на упрощенную систему подается либо сразу с заявлением о государственной регистрации ИП, либо в течение 5 дней после регистрации (Обратите внимание! Датой перехода на «упрощенку» проставляется дата регистрации вас как ИП!).

Если Вы этого не сделали, то весь остаток года придется работать по общей схеме налогообложения. Закон позволяет изменить систему налогообложения лишь в начале нового налогового периода, то есть, 1 января.

Как выбрать банк для открытия расчетного счета ИП?

После регистрации вы скорее всего откроете расчетный счет в банке. Дабы приятный процесс знакомства с банковскими

девушками не затянулся, рекомендовано при выборе банка обращать внимание на следующие факты:

1. Стоимость открытия счета.
2. Стоимость ежемесячного обслуживания счета.
3. Стоимость обработки платежного поручения («платежки»)
4. Стоимость расчетно-кассового обслуживания (получение и сдача наличных денег).

Таким образом вы сможете сравнить полную стоимость обслуживания счета в различных банках. А она может отличаться на порядок!

Так, открытие счета в последнее время все чаще бесплатно либо приурочено к какой-либо рекламной акции банка. При желании можно также найти банк с бесплатным либо недорогим обслуживанием счета.

Вывод денег со счета осуществляется с помощью чековой книжки или пластиковой карточки.

Большинство предпринимателей предпочитает карточки – это удобно и экономично.

Особо актуальна для фрилансера такая услуга банка как удаленный доступ к своему счету по технологии «банк-клиент» или «интернет-клиент». Уточните, сколько это будет стоить для вас. Управлять своим денежным потоком, не отходя от компьютера – очень комфортно! И обычно дешевле «бумажного» обслуживания.

Учтите, что ИП может иметь любое количество счетов в разных банках. Главное – своевременно извещать налоговую инспекцию об открытии и закрытии счетов (в течение 7 дней). Поэтому не привязывайтесь к одному расчетному счету, если вам неудобно с ним работать или не нравится банк.

Совет напоследок:

Вследствие хождения по различным инстанциям вырабатывается хорошая привычка — иметь копии всех документов. Всем нам известны случаи «потери» важных данных. Поэтому, подавая какой-либо документ в гос. орган, я вежливо прошу заверить его копию для меня (печать, роспись, дата). Так-то оно спокойнее будет.

14. СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЕТ ФРИЛАНСЕР? **Или точка бифуркации во фрилансе**

Очень любопытный вопрос, не правда ли? Судя по статистике запросов, по крайней мере раз в день у Яндекса спрашивают об этом.

Так вот, я всех обманула — я совершенно не намерена освещать вопрос заработков фрилансеров.

И точно так же волшебное слово «фриланс» любит обманывать посулами «золотых гор» и миллионными заработками в сети.

Давайте посмотрим правде в глаза

Интернет не сделает вас гением мысли, новым бизнес-магнатом или «денежным мешком». Интернет всего лишь предоставляет возможности это осуществить. Остальное зависит только от нас. Потому что фрилансер зарабатывает ровно столько, сколько он стоит. Точка.

А вот как он двигается к своим скромным/нескромным заработкам?

«Работаю за миску батата»

Проект: «Требуются копирайтеры на разные тематики.
Оплата - 0,5 \$ за килознак (15 рублей за тысячу знаков
печатного текста – около половины страницы – прим. авт).
Оставляйте аськи»

Ответ: Буду рада сотрудничеству! Делаю 11 000 знаков за 2
часа. Филолог по образованию. ICQ****

На первом этапе фрилансерства разочарования неизбежны.
Сколько раз ты будешь кричать «к черту все!» и подыскивать
себе «нормальную» работу – неизвестно.

Некоторым везет – сразу получают хороший заказ и
заказчика. Но число подобных счастливиц ничтожно.
Наращивая репутацию и собирая отзывы «новички» обычно
берутся за самую «черную» работу по самым «черным»
расценкам, а то и вовсе бесплатно. Можно ничего этого не
делать - и долго-долго сидеть без заказов. С каким бы опытом
и портфолио ты не пришел на биржу фриланса – здесь
немного другие правила, для которых придется нарастить
немного другой опыт.

Сколько времени займет этот процесс – зависит от личной
гордости, уровня твоего профессионализма и обыкновенного
везения. Но прежде всего – от упорства.

Сложный период.

«Работаю только по предоплате»

Проект: «Ищу КОПИРАЙТ менее 0.5\$. При этом без
орфографических, грамматических и прочих ошибок. Срок не
так важен».

Ответ: «0,5\$ – слишком щедрое предложение! Я готова
работать за миску вареного батата на ужин. Пишу по ночам, т.
к. днем занята на уборке сахарного тростника. /С почтением,

рабыня Изаура».

Ответ: «Сдэлайум са 00000.1 Капирайтама саый луццый насяльника! /С Ув.»

В этой статье приводятся реальные примеры реально размещенных на бирже фриланса заказов. Прежде чем Вы осмелитесь гневно или весело выражать свое возмущение предлагаемой заказчиком ценой – пройдет время.

Цитирую garagebiz.ru: «В экономике и синергетике есть такое понятие как точка бифуркации. Это такая точка, когда система может пойти по разным путям развития. Может обвалиться, резко подняться или продолжить гармоничное развитие. Так вот, когда вы намылились всё бросить, то ваш проект рано или поздно умрёт или будет стагнировать по инерции. Но исход - предсказуем. А если вы продолжаете развивать своё начинание, то возможно скор тот час, когда ваш успех уже не остановить».

Эти строки я прочитала в нелегкую минуту. Заказов после Нового года не было – очевидно, что население еще приходило в себя после праздников. Мой бедный компьютер в очередной раз подвергся нашествию суперновых вирусов, как это обычно и происходит среди фрилансеров. Фрилансом я была сыта по уши, практически уверовав, что нормальных проектов с нормальными бюджетами в Интернете просто не бывает. Мне в очередной раз предложили работу в офисе...

Но... то была точка бифуркации. Тяжелое движение к ней у меня заняло более полугода, практически год.

Но только после прохождения этого рубежа узнаешь то, ради чего ты и пришел во фриланс. Что можно выполнять не

какой-то маленький кусок работ в проекте, а работать над всем проектом сразу.

Что можно не просто тупо делать то, что умеешь, а учиться чему-то принципиально новому в работе. Появляется слово «бриф» и заказчики, которые его не пугаются. Ты можешь работать меньше, а зарабатывать на том же уровне или больше. Ты можешь примерно прогнозировать свой доход в последующие месяцы (стабильность - величайшее достижение в жизни фрилансера!). Ты работаешь только по предоплате. Твои заказчики понимают качество проделанной работы и готовы за него платить.

В твоей карьере фрилансера будет еще сотни таких «точек», но решение до конца идти к этой — самой первой — является определяющим. Слово «идти» имеет здесь особый смысл. Как копирайтер, позволю себе категорически не согласиться с автором предыдущей статьи: «Самый простой вид работы — это написание статей на различную тематику. Каждый из Вас писал в школе сочинение. Здесь ТО ЖЕ самое: выбираете тему, которая Вам нравится или в которой Вы хорошо разбираетесь, и пишете об этом. Все довольно просто. Разместите свою статью на одной из бирж статей и ждите результата».

Опустив свои личные возмущенные возгласы при прочтении данного абзаца, я заострю внимание на последнем:

«Разместите свою статью на одной из бирж статей и ждите результата».

Мой тренер по баскетболу, говоря об успешной тактике игры, употреблял любопытное выражение «идти на мяч». Суть в том, что ты можешь просто стоять на месте, когда тебе пасуют мяч. А можешь — и это немного страшно, но гораздо

продуктивнее — постоянно выбегать ему навстречу, перехватывая в воздухе.

«Ну что вы стоите как вкопанные?! - кричал он во время игры, — «Открывайтесь» пасующим, идите на мяч!».

Наверное, это основной принцип действия во фрилансе.

Никогда не сидите в ожидании результата. Переставляйте ноги. Идите «на мяч»!

15. ЗАКАЗЧИК – НЕЖНЫЙ ЗВЕРЬ! Шесть «Не» во взаимоотношениях фрилансера и заказчика

Вчера после очередного разговора с заказчиком со вздохом написала большими буквами на листе А4 «С такого-то гражданина — брать 100% предоплаты!» и повесила на шкаф в компанию к остальным мегаважным заметкам фрилансера.

Да-да, я обожаю своих заказчиков, но иногда и на старуху бывает проруха. Спешный ночной заказ, который не был оплачен, не принятое тестовое задание, на выполнение которого ушло 4 часа, копирайт, который деликатно обозвали рерайтом и оплатили по низкой цене...

Все это учит неспешности, уважительному отношению к своему здоровью, твердым правилам «только по предоплате», «никаких тестовых заданий» и прочим полезным вещам.

Проще говоря - навыкам взаимоотношений с заказчиком, которые фрилансер тренирует с самого начала своей деятельности.

Пока для себя я уложила их в «6 НЕ», которые априори удерживают от неразумных действий:

НЕ хамить!

НЕ грубите, не хамите и не демонстрируйте иронию – даже очень тонкую! – своему заказчику.

Часто этим грешат новички, еще не совсем осознавшие тот факт, что фриланс-рынок – хотя и очень молодая отрасль, но уже достаточно сложившаяся. Обычные нормы делового этикета прослеживаются в интернет-бизнесе точно так же, как и в реальной жизни. Грубиянов ждут негативные отзывы, «минусование» и пр. Если вы намерены здесь работать – следует трепетнее относиться к своей репутации. Покупатель приходит и уходит, а продавец остается.

Да, порой манера общения самих заказчиков оставляет желать лучшего. Но вас ведь никто не заставляет иметь с ними дело?

НЕ переходите на уровень «панибратства»

Желательно хотя бы первое время придерживаться обращения на «Вы» и всегда проводить четкую границу между деловым и «задушевным» разговором. Некоторые клиенты склонны думать, что наняли еще одного работника, причем, на абсолютный full-time. Которого можно весь день «дергать» по аське, скайпу, телефону, и в 12 ночи еще раз обсудить проект, своего кота и планы на ближайшую пятилетку. Твердо помните, что вы – партнеры, и для дел существуют вполне определенные часы и сроки. Если симпатия не взаимна и отнимает у вас массу сил, то это уже вам решать – нужно ли вам подобное «партнерство».

НЕ поддавайтесь на провокации

Скидки, подарки и бонусы – ребята, это для постоянных клиентов! Если «новеньким» так не терпится получить скидку – заложите ее в изначальную цену и потом милостиво предоставьте. В любом случае все шаги по рекламным акциям

должны быть крайне вдумчивыми. Если вы не знали, то даже скидка в 1% способна лишить вас прибыли в 21%!

Считайте, пожалуйста, хорошенько, когда соглашаетесь работать по низким расценкам «во имя светлого будущего».

Продажа услуги по цене ниже ее себестоимости чревата вашим банкротством. На эту тему см. ставший уже легендарным ролик, который так любят фрилансеры.

Также к категории провокаций я бы отнесла суперсрочные заказы (в копирайтинге). Неважно, как давно вы с заказчиком, в авральном режиме вы не всегда можете гарантировать стопроцентное «попадание в цель». Если он в вас уверен и готов идти на риск - пусть делает предоплату с надбавкой за срочность. Вам бесплатно рисковать своим здоровым сном совершенно ни к чему.

НЕ лгите

Если не успеваете, не справляетесь, выключили свет, сломался комп — скажите заказчику об этом. Плохая правда куда лучше неизвестности. Самая частая жалоба со стороны клиентов на фрилансеров уместается в одну фразу: «Наобещал, исчез и сорвал все сроки».

НЕ отдавайте работу полностью, если в вас есть хоть капля сомнения по ее оплате

Ну, это классика фрилансерского жанра. Предоплата forever, постоплатная система возможна лишь в исключительных случаях. От неуплаты порой не спасают ни договоры, ни дружеские связи. Даже самые постоянные клиенты могут подводить.

Поэтому делайте скрин, высылайте незаконченную работу — но не отдавайте все, пока она не будет оплачена.

НЕ беритесь за проект, если «душа не лежит»

Иногда это понятно сразу, иногда — после первых минут общения с заказчиком, в самых тяжелых случаях ваши сомнения в удачном исходе подтверждаются уже при работе. В таком случае честно признайтесь себе, что проект «не идет» и ищите выходы.

Я не в курсе, что там с вашей душой, но твердо верю, что она не обманывает. Смешно, но роль моей интуиции играет почтовый ящик. Письма не доходят, файлы не открываются, ссылки не работают — лишь с теми заказчиками, с кем мне не суждено удачно работать.

Надеюсь, что ваша интуиция и простые правила «НЕ» уберегут вас от работы с самыми «зверистыми» представителями из клана заказчиков. Во фрилансе немало удивительных, необыкновенных людей, которые четко ставят задание, исправно вносят оплату, легко шутят и даже могут по-дружески помочь. Побольше вам таких встреч!

16. КОМУ ТЫ НУЖЕН, ФРИЛАНСЕР? Краткий обзор заказчиков

Самое страшное перед «нырком» во фриланс — полная неизвестность и свобода выбора. Ты понятия не имеешь, кто тебя выберет и станет твоим заказчиком. Ты даже не до конца веришь, что через Интернет возможно найти спрос на свои услуги.

Смелее! По свидетельству основателей free-lance.ru уже 67% компаний в России регулярно сотрудничает с фрилансерами. Если говорить о копирайтинге, то здесь очевидно есть, кому предложить свой текст. Пока люди и компании заводят сайты, а поисковые машины заточены на поиск по словам,

потребность в «писателях» для Интернета не иссякнет. Итак, кто же является основными заказчиками для копирайтеров?

1. Частные лица, владельцы собственных сайтов и площадок

Они раньше всех освоились в Интернете и больше остальных радеют за свои сайты. С другой стороны, здесь велик шанс встретить позицию «сделайте мне дешево и супер!», здесь чаще приходится «ловить» мысль заказчика и объяснять прописные истины. И уж точно придется смириться с тем, что техническое задание ты будешь ставить себе сам.

Тем приятнее встречать исключения из правил.

2. Небольшие фирмы, мелкий бизнес

С тобой имеют дело владельцы бизнеса, люди с активной социальной позицией. Для них имеет значение соотношение цены и качества, они достаточно тщательно выбирают себе фрилансера по портфолио. Тем не менее, уровень постановки ТЗ также оставляет желать лучшего, придется формулировать все самому. Зато твой творческий процесс не будут пытаться контролировать — обычно эти клиенты слишком заняты.

3. WEB-студии и рекламные агентства.

Могут стать основным и самым стабильным источником заработка, что так важно для фрилансера. Так как обе стороны заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве, снимается вопрос «кидалова» и не вовремя сделанной оплаты. Вы не ищите заказчиков — это делает студия, ваш труд адекватно оценивается, вы говорите на одном языке и вам, как правило, предоставляется внятное ТЗ. Конечно, могут попросить сегодня написать про фрезерные станки, а завтра —

раз 30-й про пластиковые окна. Хороший способ заранее снять подобные противоречия – сразу оговорить условия работы и список «не ваших» тем. Следует подготовиться и к жесткому соблюдению сроков, и к тому, что могут запретить выставлять работу в портфолио – не все студии любят демонстрировать перед своими заказчиками факт привлечения удаленного сотрудника.

4. Менеджеры компаний

Кризис сократил бюджеты и штаты крупных компаний, но ничуть не уменьшил задач. Поэтому в последние годы к фрилансерам все чаще обращаются менеджеры компаний – крупных и не очень, которые искренне радуются, видя расценки фрилансеров после прайсов рекламных агентств с громкими именами. Может быть, они не всегда опытны в сфере фриланса, и возраст их аккаунта на бирже не превышает трех дней.

Зато они четко формулируют задачу, сроки и разбираются в качестве предлагаемого им товара.

Единственный минус: неизбежная в таком случае цепочка согласований с начальством и отсрочка платежей.

Отдельным пунктом среди заказчиков стоят «посредники», которые могут оказаться в любой группе и которых все традиционно не любят за спешку со сроками, отсутствие гарантии оплаты и длительные согласования. Кроме того, копирайтеры могут работать с электронными СМИ, вполне реальными редакциями и издательствами, в содружестве со своими коллегами-фрилансерами... И все это – одновременно!

И когда спустя время у вас сформируется свой круг заказчиков — даю слово, вы будет совершенно иначе воспринимать главную ценность фриланса — свободу выбора.

17. ТРЕНДЫ РЫНКА ФРИЛАНСА. И чем это нам грозит

Давайте начистоту. Прежде чем выйти на любой рынок работы, нам бы хотелось знать, есть ли у него перспективы и можно ли здесь заработать достойные деньги.

То же самое хотела знать когда-то и я. В тот момент казалось, что информации по фрилансу слишком много, сейчас — слишком мало. Спустя время понимаешь, что имеющиеся исследования русского рынка фриланса в чем-то неточны, необъективны, устарели либо предлагают выводы, неинтересные мне как фрилансеру.

В итоге, пока мы вынуждены опираться лишь на какие-то очевидные факты и мнения авторитетных людей. Ни в коем случае не претендуя на истину, я просто суммирую наблюдения и выводы, которые появились у человека, проработавшего 1 год фрилансером.

Очевидный вывод: с каждым годом к фрилансерам будут обращаться все чаще.

Почему?

1. Это выгодно.

Фрилансеру может стоить компании в разы дешевле, чем собственный работник. Ему не требуется обеспечивать рабочее место, оплачивать отпуск/больничный, отчислять налоги с зарплаты...

2. Проектная схема работы получает все большее распространение в мире

И не только в творческих, но и в более консервативных областях. Во многих случаях к проектной команде удобно подключать и удаленного работника.

Новая реальность рынка — человек-компания, посредник, который, с одной стороны, предлагает заказчику самый широкий спектр услуг, с другой — привлекает к выполнению задач нужных специалистов из фриланса.

3. Интенсивно развивается Интернет и информационные технологии

В силу своей специализации большая часть фрилансеров пока работает на удовлетворение нужд Интернета. Больше сайтов — больше работы у фрилансеров. К тому же уровень развития современных средств коммуникаций — быстрый Интернет, видеоконференции, софт-сервисы для командной работы — все это облегчает понимание между людьми на расстоянии.

4. Фрилансеры могут обеспечить другой уровень качества. Как ни крутите, а ответственность человека, получающего деньги за конкретный результат, намного выше. Есть преимущество и перед аутсорсинговыми фирмами: фрилансеры внимательнее относятся к своим клиентам, поскольку более зависимы от них.

Очевидное следствие: рынок фриланса активно развивается

Признаки этого:

1. Фрилансеров стало больше.

Нам еще далеко до Америки, где более 15 млн человек работает дома, но! Кризис здорово поднял цифры статистики в России. Сравните: в 2008 году на сайте free-lance.ru было зарегистрировано порядка 200 000 фрилансеров, в 2010 – более 660 000.

2. Меняется качественный состав.

Если ранее фриланс считался уделом молодых людей творческих профессий, то сейчас возрастная планка сдвинулась на 25-27 лет, а в сфере постепенно появляются совсем «земные» специалисты вроде юристов, бухгалтеров, менеджеров по персоналу...

Кроме того, кризис привел во фриланс много высококлассных профессионалов, что, в свою очередь, обращает на себя внимание серьезных заказчиков.

3. Происходит профессиональная самоидентификация

Фрилансер – не одиночка. Мы объединяемся в профессиональные сообщества и рабочие группы, проводим встречи, конференции и учебные курсы. И уже гораздо энергичней отстаиваем свои права – не только в виртуальности, но во вполне реальных судах.

4. Рост инфраструктуры вокруг фриланса.

Рождаются и умирают десятки фриланс-бирж. Устоявшие интенсивно развивают платные сервисы.

В Интернете для фрилансеров предлагаются специализированные продукты для ведения собственной бухгалтерии, обналичивания заработанных денег и т.д. С каждым годом «облако поддержки» фриланс-сферы разрастается и коммерциализируется.

5. Стремление к легализации деятельности

Неохотно, но следует признать, что увеличение денежного потока, проходящего через Интернет, уже привлекает внимание налоговых служб. В ушедшем году случились первые прецеденты в Белоруссии и России. Сервисы, обслуживающие фриланс-деятельность, также стали вводить ограничения на свободу манипуляций с деньгами – широко известно решение о запрете на обмен между WebMoney и Yandex-Деньги, запрет «обменных» топиков на некоторых фриланс-биржах, ужесточенный порядок получения аттестатов в WebMoney.

И хотя количество фрилансеров-ИП еще ничтожно, серьезные специалисты все больше стремятся к спокойной «белой» деятельности. В особенности те, что планируют в будущем выстроить полноценный бизнес на основе предоставляемых услуг.

18. ГДЕ НАЙТИ ЗАКАЗЧИКОВ? Свежий обзор бирж фриланса

Информация актуальна на конец 2010 года

Ну-с, так где найти заказчиков?

В Интернете преимущественно на биржах фриланса – специализированных сайтах, где заказчики размещают свои проекты, а фрилансеры претендуют на их выполнение.

«Молодая перспективная» – самая распространенная фраза применительно к фриланс-биржам. «Молодые перспективные» рождаются и умирают каждый год, поэтому список ниже разделен по принципу

«жизнеспособности» в рунете, о которой говорит количество проектов, публикуемых на бирже в день.

Еще один важный для фрилансера параметр – бесплатная доступность сервисов биржи, о чем мы тоже упоминаем.

Почти ничего не говорю о самих сервисах, удобстве пользования и уровне развития местных сообществ. Там, где водятся «хлебные» проекты, мирятся с любыми неудобствами. Что касается организационного устройства бирж, то разница между ними практически стерлась – все словно сняты «под кальку» и правила игры на них совпадают.

Итак, начинаем с самых активных и заканчиваем практически «мертвыми» сайтами (практика показывает, что даже такие иногда могут реанимироваться).

«Пациент жив»

Free-lance:

1279 проектов в день

Самая крупная русскоязычная фриланс-биржа – как по количеству зарегистрированных пользователей, так и по количеству публикуемых проектов в день. Биржа известна своим сильным сообществом фрилансеров.

Регистрация здесь – само собой разумеющийся шаг для начинающего фрилансера.

Weblander.net.

1050 проектов в день

Украинский ресурс по поиску удаленных работников.

Солидная база вакансий, достаточно активная лента проектов.

Среди обязательных условий работы фрилансера: требование обязательного предоставления персональных данных и абонентская плата для ВСЕХ фрилансеров.

«Пациент скорее жив, чем мертв»

freelance.ru

40-50 проектов в день

Фриланс-биржа имеет много сходных черт с free-lance.ru (или наоборот ☹). При этом цены для фрилансеров на собственную рекламу и привилегированные аккаунты демократичнее. Представлены проекты в основном для дизайнеров, вэб-мастеров, программистов.

free-lance.su

до 30 проектов в день

Скорее не биржа, а лента проектов. Регистрации ни от кого требуется. Непосредственно в проекте – все контакты работодателя. Занятный фильтр – отбор проектов конкретной специализации производится с помощью «горячих» клавиш.

Free-lancers.net

10-15 проектов в день

Если в начале ее появления все дружно хвалили интерфейс, атмосферу и прочая, то спустя некоторое время биржу буквально завалило спамом (неудивительно, если учесть, что всей работой занимался один человек-создатель), и все так же дружно стали стали предрекать ей конец. Разведка сегодня показала, что ничего так, Free-lancers.net жива и даже здоровствует.

FreelanceJob.ru

7-8 проектов в день

Питерский ресурс, позиционирует себя, как фриланс-биржа для профессионалов. Регистрация бесплатная, но если хочется попасть в каталог профессионалов, потребуется предъявить портфолио, уплатить символическую «пошлину» и попробовать пройти персональную модерацию.

Профессионалов-фрилансеров здесь хватает, а вот количества проектов – увы и ах! Управление ресурсом также слабозаметно, невыразительная обратная связь, «дыры» в работе сайта. Тем не менее, это одна из старейших фриланс-бирж, и новичкам будет весьма полезна в качестве изучения портфолио признанных мастеров.

Freelancerbay.com

До 15 проектов в день

Из специфики: возможность регистрации аккаунта на английском+много проектов на английском в ленте.

Грамотно выстроенная современная биржа. Тем удивительней отсутствие активности пользователей.

Dalance.ru

8-9 проектов в день

Достаточно молодая фриланс-биржа. Плюс: общий бесплатный доступ ко всем немногочисленным проектам.

Минус: похоже, биржа скоро перейдет в категорию ниже.

freelancehunt.com

До 5 проектов в день.

По идее, этот ресурс надо было смело относить к группе ниже.

Потому что полтора года назад напротив него у меня стояла пометка «заброшенный сайт». Сегодня сайт при всей

малочисленности проектов выглядит вполне приемлемо. В

основе представлены заказы для программистов, дизайнеров и технических переводчиков.

Webpersonal.ru

До 3 проектов в день

Основная направленность заказов – разработчикам сайтов.

Есть немного «хлеба» и для копирайтеров.

Freelance.tomsk.ru

До 3 проектов в день

Томская биржа, на которой размещены как вакансии для удаленных специалистов, так и «в офис». «Своя» городская тусовка.

Estrabota.com.ua/freelance

Украинский проект, активность которого трудно определить из-за полного отсутствия дат.

Напоминает большую доску объявлений, нежели фриланс-биржу. Если покопаться в «барахолке», наверняка найдется много интересного. Энергичный форум.

«Пациент скорее мертв, чем жив»

best-lance.ru

1-3 проекта в день

Хотя целевой аудиторией ресурса заявлены специалисты в сфере IT, фильтр выдает проекты – штучные - и по другим специализациям.

Netlancer.ru

Небольшая биржа труда.

Revolance.ru

1 проект в день

Биржа из серии «Начали хорошо, кончили за упокой».

Активная реклама в среде фриланса привлекла на данный сайт хорошую базу фрилансеров, но – не заказчиков.

Free-lancer.ru

1-2 проекта в день

Минималистичный, скупой сайт для удаленных программистов и веб-разработчиков. Форум мертв.

acula.org

1 проект в день

autsorser.ru

1 проект в неделю

Предлагает удаленную работу по-всякому: от перевозки грузов до выполнения контрольных работ. Удивительно, что при 0 откликов, тут еще кто-то размещает заказы.

«Пациент ни жив, ни мертв»

Web-Lancer.com

Биржу поглотил спам.

Top-lance.ru

Всякая жизнедеятельность на сайте прекратилась 2 месяца назад.

Remoter.ru

Биржи нет. На ее месте файлообменник.

razrabotka.com

Заявлен для айтишников, абсолютно пустынен и чем-то напоминает «Летучий голландец».

DoWork.ru

Безжизненный сайт, «случайные» проекты раз в месяц.

web-lancer.org

Украинская биржа. Самая-самая «молодая и перспективная» - честное слово! Говорю об этом со всей серьезностью, ибо торжественно открылась она вчера (20 октября), а уже сегодня сайта нет (21 октября)/ К чему бы это все?/

Трансляторы проектов:

Проекты со всех популярных бирж можно просматривать через ленты-трансляторы. Вообще говоря, самое разумное — подписаться на RSS выбранных фриланс-бирж и «своих» направлений. Но, учитывая, что данная функция не всегда адекватно работает даже у лидеров рунета, полезно знать о следующих сайтах:

kadrof.ru/projects
kadrof.ru/vacancy.shtml
alllance.com
flnews.ru/job
www.flance.ru
search.freelancer.ua
thepro.ru

В данном тексте были перечислены лишь русские фриланс-биржи.

Где еще можно найти работу в Интернете? Для продвинутых – на зарубежных сайтах, для конкретных специалистов – на тематических биржах (биржи контента, например), форумах, в профессиональных блогах и сообществах...

Главное, не забывайте, что обычно фраза «у меня нет работы» равнозначна фразе «я не нашел».

Ищите и обрящете!

19. КАК ВЫБРАТЬ ФРИЛАНСЕРА (советы заказчику от самого фрилансера)

Однажды мне пришлось взглянуть на процесс найма фрилансера глазами заказчика. Я им совершенно не позавидовала! Ибо для подбора классного специалиста нужно обладать временем, терпением и навыками поиска подобного человека на конкретной фриланс-бирже (здесь и далее в качестве примера будет рассмотрен случай с поиском фрилансеров на free-lance.ru).

Большинство рекомендаций заказчикам обычно касается лишь того, что все и так худо-бедно умеют: оценки кандидатов.

Изучение портфолио, чтение отзывов, проверка фрилансера в

Интернете — все это правильно и общеизвестно. Но я хочу поговорить о несколько другом: о том, как сэкономить свое время при поиске нужного специалиста и если уж потратить его, то на оценку действительно хороших кандидатов, а не всех подряд.

Если времени катастрофически не хватает, а исполнитель нужен здесь и сейчас, самый простой способ - обратиться к менеджеру фриланс-биржи либо знакомому фрилансеру, которые за определенное вознаграждение подберут для вас подходящих кандидатов.

Как правило, это редкий случай, поскольку на фриланс-биржу заказчики приходят в принципе из желания сэкономить.

В таком случае следует заранее смириться с тем, что придется потратить определенное время на поиск достойного исполнителя.

Поиск возможно вести двумя путями — самостоятельно исследуя каталог фрилансеров и лично обращаясь к понравившимся фрилансерам, либо с помощью публикации проекта.

О последнем чуть подробнее.

Стоит опубликовать проект — и сваливается масса новых проблем. Слишком много предложений или слишком мало, назойливое «стучание» в личный профиль или же «исчезновение» фрилансеров, которых ты только что с большим трудом отобрал...

Большей части этих проблем можно было бы избежать еще на начальном этапе, публикуя текст-объявление проекта. К его составлению часто относятся невнимательно, и зря. Ведь именно этот текст читают так нужные вам люди. И прежде

чем вы будете выбирать среди них - они выберут, отвечать на ваш проект или нет.

Как правильно составить объявление на бирже фриланса?

1. Обращайтесь к конкретной аудитории.

Не надо писать людям «в общем». Если вам нужны копирайтеры, дизайнеры, верстальщики и программисты – создайте отдельную заявку для каждой категории и четко укажите раздел при публикации. Часто фрилансеры фильтруют проекты по своей специализации и высока вероятность того, что вашу заявку могут просто не увидеть. Кроме того, так вам будет легче сортировать кандидатов.

2. Будьте лаконичны, позитивны и вежливы.

Сообщение не должно быть слишком большим, с негативными посылами (например, «предоплаты не будет!!!»), неграмотно оформленным.

Чем больше ошибок и небрежности – тем меньше шансов, что на данный проект откликнутся вменяемые люди.

3. Формируйте ТЗ.

Четко выделяйте предмет работы и делайте его заголовком проекта.

Если вы в состоянии указать ценовые предпочтения – укажите, и не только в специальной форме, но и в тексте письма. Это сэкономит вам уйму времени и сил и привлечет специалистов требуемого уровня. Если вы не ориентируетесь в ценах на рынке, как можно подробнее излагайте ТЗ в тексте объявления либо прикрепленном файле и прямо спрашивайте

фрилансеров «Сколько это будет стоить?». Но естественно, что при таком подходе круг претендентов расширяется в разы.

Говорите о сроках проекта. Обозначайте сроки рассмотрения кандидатов — и это частично избавит вас от «запоздавших» предложений или недоразумений вроде: «куда пропадают исполнители?!». Фрилансер не будет сидеть сложа руки в ожидании вашего ответа. Но, отвечая на проект с указанными сроками, он косвенно подтверждает, что в данный период времени будет свободен.

4. Выдвигайте требования к кандидатам.

Если вы этого не сделаете, то будете обречены копать в массе неструктурированных разномастных ответов.

Просьба дать ссылку на похожую работу из портфолио либо выполнить единый для всех тест (в разумных пределах и приложенный здесь же) — нормальна, естественна и облегчит вам процесс сравнения.

При просмотрах работ обращайтесь внимание на их реальность - ссылки на сайты, названия компаний, сходный с портфолио авторский стиль и т.п.

Если для вашего проекта однозначно нужны проверенные специалисты, ставьте проекту пометку «для PRO», либо самостоятельно выставляйте «ограничители» для желающих ответить на ваш проект.

Укажите, что рассмотрите предложения лишь тех, чей срок регистрации на сайте превышает, например, 3 месяца, или тех, кто имеет количество отзывов от работодателей больше 3.

Нелишне при этом помнить, что на сайте достаточно фальшивых отзывов и много заброшенных годами аккаунтов, которые стали использоваться лишь недавно. Указанная мера оградит вас лишь от новичков сайта.

5. Обозначайте обязательные условия работы (если они есть). Если для вас принципиален способ оплаты и способ связи с исполнителем (безнал, личная встреча, Skype) –напишите об этом сразу.

Некоторые заказчики просят отвечать им не в проекте, а высылать предложения на почту (о тех, что просят писать «на аську» не говорим – это вовсе дурной тон). Но, во-первых, вынос разговора за пределы сайта – подозрительно. Во-вторых, сравнение кандидатов удобно производить в одном месте, а не перечитывать дубли предложений в своей почте и в ветке проекта на сайте. Потому что на сайте ВСЕ РАВНО будут отвечать.

Задавая параметры отбора, вы упрощаете себе задачу, сводя сотню ответов – дельных и бессмысленных - к десятку реальных предложений. С другой стороны, бойтесь задать границы слишком узко (например, требования к рейтингу кандидатов на сайте, уровню аттестатов Webmoney, работа лишь через определенный банк): это отпугнет большинство фрилансеров и вам придется, скрепя сердце, публиковать проект заново в нормальном виде.

Переговоры с кандидатами

И вот уже получив десяток-другой адекватных предложений и отобрав наиболее понравившиеся, вы можете сидеть и анализировать стиль ответов, портфолио и репутацию (плюсы-минусы в правой верхней части профиля фрилансера с заголовком "Отношение пользователей") потенциальных исполнителей, вступать с ним в переговоры.

В предварительных переговорах самый щекотливый момент, как правило, — предоплата. Она практически неизбежна при сотрудничестве с профессионалом.

Действует общее правило: «у кого отзывов больше — тому и доверия больше». Опытным заказчикам иногда достаточно приписать: «Я делаю предоплату фрилансерам, количество отзывов которых превышает число моих отзывов на сайте». Если вы имеете дело с новичком и не уверены в результате, вопрос предоплаты можно переложить на фриланс-биржу: воспользоваться сервисом безопасной сделки, при котором исполнитель получает свои деньги лишь в том случае, если заказчик подтвердит, что задание выполнено.

И лишь обсудив все моменты сотрудничества, выбирайте понравившегося фрилансера исполнителем.

Грозный совет напоследок: «не исчезайте» и не «мельтешите». Подозрительные с точки зрения фрилансеров проекты и работодатели быстро становятся объектом гласности среди «своих». Вы можете попасть в «черный», «серый» список или просто в игнор.

Понимайте, что в Интернете ваши бизнес-отношения выстраиваются точно так же, что и в реальной жизни. Желаете найти грамотного специалиста? Действуйте грамотно!

20. СКОЛЬКО НАДО ДЕНЕГ И ДЛЯ ЧЕГО?

Подробнее о расходах фрилансера-ИП

Ранее мы уже упоминали о порядке регистрации фрилансера индивидуальным предпринимателем.

А теперь разложим данный процесс пошагово с финансовой точки зрения.

Неизменные и обязательные для всех предпринимателей затраты обозначены в тексте красным цветом.

ИП

Первые расходы ожидают нас, как только мы заполним заявление о государственной регистрации ИП и пойдем к нотариусу.

Удостоверение заявления, копии паспорта и ИНН у нотариуса:
от 150 рублей

Уплата государственной пошлины за регистрацию
физического лица в качестве ИП: 800 рублей

Изготовление печати (необязательно) 500-2000 рублей

Относим все заверенные документы и квитанцию об оплате в налоговую и не забываем тут же заполнить заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения (в строке «объект налогообложения» большинство фрилансеров как правило указывает «доходы»).

Через 5 дней мы получаем в налоговой все документы об открытии ИП и направляемся в банк открывать расчетный счет.

БАНК

Открытие счета: 0 – 5 000 рублей

Ежемесячное обслуживание счета: от 0 до ... (в МО – от 700 рублей/мес)

Стоимость обработки платежного поручения: от 12 рублей

Подключение Интернет-клиента для возможности удаленного управления счетом (не обязательно): от 1000 рублей

В течение 7 дней предоставляем в налоговую уведомление об открытии расчетного счета.

Для того, чтобы выводить деньги со счета, нам потребуется завести чековую книжку либо пластиковую карточку и выводить средства на нее. Последний способ – самый удобный и экономичный.

Открытие пластиковой карточки: от 0 рублей

Открытие чековой книжки: от 30 рублей

Для фиксации всех хозяйственных операций мы приобретаем книгу доходов и расходов, заполняем ее начальные страницы и в обязательном порядке регистрируем ее в налоговой.

Приобретение книги доходов и расходов: от 130 рублей

НАЛОГИ

Ежеквартально нам придется отчислять в налоговую 6% со всех своих доходов

И в конце года заплатить фиксированный платеж в пенсионный и страховой фонды.

Уплата налогов – 6% со всех доходов

Уплата фиксированного платежа в пенсионный и страховой фонд ~12 000 рублей/год
(в 2011 году ~16 000 рублей/год)

ПРОЧЕЕ

Конверты, канцтовары, почтовые расходы – 300 рублей

Покупка продвинутого аккаунта на сайтах free-lance, weblancer: 150-570/мес

Комиссии электронных платежных систем при переводе средств на счет: 0,8%

Расходы на рекламу

Приобретение необходимой техники, ПО. Текущий ремонт техники

Почтовые отправления договоров, плата за «продвинутые» аккаунты на фриланс-биржах, форс-мажорный ремонт любимого ноутбука и неожиданное решение приобрести лицензионное ПО – все это стоит денег. Каких? Зависит только от ваших возможностей и решимости стать успешным предпринимателем.

На практике же убеждаешься, что в успех надо вкладывать не только трудозатраты, но и звонкую монету.

Так как достаточно трудно спрогнозировать сумму именно ваших расходов в течение года, приведу пример собственных затрат на фриланс-деятельность в качестве ИП в 2010 году (в 2011 году эта сумма будет немного больше). У меня вышла сумма в 22 000 рублей, не включая налог 6%.

По-моему, очень бюджетно. 13 080 рублей из этой суммы составляют обязательные платежи, которые должен произвести любой предприниматель, применяющий УСН. Даже если его доход по итогам года окажется равным нулю.

21. СКОЛЬКО ТЫ СТОИШЬ? Ценообразование на услуги фрилансера

Фриланс — это рынок. Мы приходим сюда со своим продуктом и продаем его по определенной цене.

Впервые оказавшись во фрилансе, мы, как правило, совершенно не имеем понятия о стоимости своего продукта, не знаем, какую выставить цену и потому склонны кидаться ко всем фрилансерам-продавцам и узнавать, сколько подобный продукт стоит у них.

Скажу честно — на реальном рынке вам будет гораздо проще выяснить среднюю цену яблок, нежели во фрилансе — среднюю цену, скажем, копирайтинга. Это не бутылка газировки и даже не яблоко, это нестандартный продукт, цена на который зависит от многих факторов: вида исполняемых работ, репутации фрилансера на бирже, его умения преподнести «товар», умения заказчика ставить ТЗ, срочности заказа и т.д. Поэтому попытки выяснить цены конкурентов бесполезны, но разброс будет столь широк, что это мало чем поможет новичку, не ориентирующемуся в схеме работы биржи. Есть еще один способ сориентироваться в ценах. Как правило, в закромах некоторых фриланс-бирж есть некий «прайс-лист» с расценками на различные виды работ. Но опять же — указанные здесь расценки, как правило, минимальны, а их актуальность лежит целиком и полностью на совести создателя «прайс-листа».

Поэтому я предлагаю очень простую вещь: прежде чем загружаться тактиками ценообразования, подумайте о себе и своей жизни.

Высчитайте стоимость часа своей жизни

Самое главное качество, отличающее фрилансера от наемного работника – это четкое осознание стоимости своего времени. Фрилансеру платят только за результат. Поэтому, помимо всего прочего, когда фрилансер берется за работу, он примерно представляет, сколько часов у него уйдет на этот заказ и соответственно выставляет цену.

Стоимость 1000 знаков, стоимость отрисовки шаблона для сайта, стоимость фотографии – все это на самом деле вторично. Есть хорошо выполненная работа, а есть – не очень. Нормальный продукт априори требует больше усилий, знаний, умений - то есть, времени.

Именно поэтому так важно определить его цену.

Чтобы вам было легче на первых порах, рассчитайте свою «вилку» цен.

Нижняя граница – это себестоимость вашего «товара», продавать ниже которой для вас просто бессмысленно. Рассчитывается очень просто:

$$\text{Жизненно необходимый вам бюджет} / \text{Количество часов, в течение которых вы сможете трудиться} = \text{стоимость часа работы}$$

Таким образом можно рассчитать стоимость своего месяца, дня, часа работы. При этом не забывайте делать поправку на то, что в первое время никто не может гарантировать вам 100%-ную загруженность. Соответственно, либо стоимость часа будет чуть повыше, либо вы будете работать больше. Верхняя граница на самом деле может определяться чем угодно: средней ценой на рынке, самой высокой ценой, вашим

желанием поменьше работать, стремлением накопить на авто, поездку на Мальдивы и т.д.

Со временем ваша «вилка» цен будет меняться, и это правильно: вы же идете во фриланс не для того, чтобы зарабатывать на хлеб и воду?

Выбирайте тактику

Так уж повелось, что самые злостные демперы – это новички. Это нормальная тактика ценообразования при выходе на новый рынок, когда стоимость услуги стремятся максимально снизить. Во фрилансе порой это приобретает гипертрофированные размеры. Не увлекайтесь. Быть злостным демпером в течение длительного времени могут себе позволить либо совсем недалекие люди, либо фрилансеры со стабильным дополнительным источником заработка.

Следующая тактика - «быть как все», то есть, придерживаться средней цены на рынке.

И наконец, если вы хотите не просто выгоды, а максимального дохода от занятий фрилансом – будьте исключительны.

Предлагайте то, что редко или вовсе не встретишь у других – новое программное обеспечение, уникальную услугу, не имеющую аналогов, сверхскорость в работе...

Либо предлагайте так, как не умеют другие – талантливо продавая «себя» и свои продукты, широко привлекая знания в области маркетинга, PR и рекламы.

Что выбираете?

22. ДЕНЬГИ. ДАЙ-ДАЙ! Способы денежных расчетов во фриланс-среде

Любой фрилансер вам подтвердит: нет ничего слаще того дурацкого звука, с которым в твой WebMoney кошелек

сваливаются деньги за работу. Услышав его в первый раз, я вздрогнула и просияла.

Итак. Бояться нечего, и уж если вы решили стать фрилансером — заводите электронные кошельки.

Статистика свидетельствует, что на сегодня самые популярные способы взаиморасчетов между заказчиком и фрилансером — это электронные платежные системы WebMoney и Яндекс.деньги.

WebMoney

Лидер расчетов во фриланс-среде, известный своими чрезвычайными мерами безопасности. WebMoney позволяет проводить платежи в рублях, долларах, гривнах, и именно поэтому столь популярна, невзирая на сложный путь регистрации.

Яндекс.Деньги

подразумевают лишь рублевый счет, поэтому украинские коллеги всячески пытаются их обменять — вне России вывести ЯД невозможно. Еще одна вещь, на которую мало кто обращает внимание при регистрации: «Яндекс.Деньги» официально не предназначены для коммерческого оборота. Помните об этом, заполняя поле «комментарий к платежу».

Пользоваться электронными деньгами — нехитрая штука. Но как их вывести из Интернета? Это вопрос большого искусства и смекалки, ибо комиссии могут «съесть» значительную часть дохода.

WM возможно выводить в специальных пунктах обналичивания.

И WM, и ЯД выводятся через системы денежных переводов, на банковскую карточку, на счет в банке. Обе системы имеют предложения от дружественных банков, которые позволяют вывести деньги с меньшими комиссиями. Главное, чтобы эти дружественные банки оказались и в вашем городе.

Некоторые фрилансеры и вовсе не выводят деньги, а тратят их в сети, оплачивая услуги провайдеров, мобильную связь, товары в интернет-магазинах.

Кстати, при работе с зарубежными партнерами вполне можно столкнуться с предложением оплатить работу через западную платежную систему PayPal. Единственная беда — деньги из PayPal пока невозможно вывести в России.

Безналичная оплата

между заказчиком и фрилансером — индивидуальным предпринимателем наиболее удобна, хотя и сопровождается бумажной волокитой.

Подписывается договор, выставляется счет, акт выполненных работ (в случае, если ИП применяет упрощенную систему налогообложения) — вуаля! Деньги идут со счета на счет либо, в случае, если заказчик — физическое лицо, он совершает перечисление в любом банке. Комиссии по выводу минимальны. Конечно, индивидуальному предпринимателю сложно остаться в стороне от WM и Яндекс.Деньги.

Некоторые заказы могут быть столь малы, что гонять из-за этого конверты с документами по всей стране будет смешно.

WebMoney позволяет выводить деньги официально — для вы заключаете с системой договор не как физическое лицо, а как ИП.

Кроме того, специализированные ресурсы, например, moedelo.org предлагают взять на себя роль официальных

посредников. При оформлении отношений с подобным посредником вам становится совершенно все равно, как с вами будет расплачиваться клиент — все деньги будут проходить через посредника и он же предоставит для вас все необходимые бумаги для отчетности. Понятно, что за подобную услугу придется отстегнуть определенный процент.

Contact, Western Union, Юнистрим или MoneyGram

На крайний случай всегда можно воспользоваться системами денежных переводов. Неудобство очевидно — необходимость куда-то идти, предъявлять паспорт, платить немаленькую комиссию за перевод... Из плюсов — возможность мгновенно получить деньги почти в любой точке мира.

В своей практике фрилансер вполне может столкнуться и с вариантами переводов средств через фриланс-биржу (очень неудобно!), передачи денег из рук в руки, зачислением «зарплаты» на пластиковую карточку, или вовсе... с предложением презреть металл и воспользоваться бартером! Что вам сказать? Деньги не пахнут, и пусть ваш «бартер» по крайней мере тянет на отдых в пятизвездочном отеле!

23. ПЛАНИРОВАТЬ УЧИТЬСЯ РАБОТАТЬ О планах, учебе и мотивации фрилансера

Поставьте запятую в любом месте заголовка — для фрилансера все будет верно. Придется заново учиться работать, непременно потребуются повышать свой профессиональный уровень и — все это будет бесполезно, если вы не знаете, к чему стремитесь.

ПЛАНИРОВАТЬ

«Встречала я такие фирмы, которые весьма успешно работали без всяких бизнес-планов, и видела такие компании, которые разваливались, имея на руках блестяще разработанные схемы развития» - я еще раз повторю эту замечательную фразу одного бизнес-тренера.

А по-моему, все проще. Если хорошенько подумать, то причина успеха или неуспеха заключается лишь в одном — в нашей способности менять свой образ жизни и мышления.

Планирование всего лишь помогает в этом процессе.

Причина неработающих планов — прежде всего в отсутствии адаптации их к себе и к ситуации. Смею вас заверить — чем дольше вы чем-то занимаетесь, тем более реальными становятся ваши планы.

У меня была идеальная ситуация: начиная свой путь во фрилансе, я имела на руках тщательно разработанный «бумажный» план на год: как финансового развития, так и стратегического.

Стратегия предусматривала календарный график моих действий по работе с заказчиками, продвижению и развитию своего дела. Финансовый план очерчивал рамки: денежный минимум, который мне требовалось заработать (или, иначе говоря, точку безубыточности проекта) и денежный максимум (прогнозируемая мной прибыль).

«И каковы результаты?» спросите вы.

Самый главный результат — я до сих пор держу свой бизнес-план на столе и периодически в него заглядываю. Как ни странно, он оказался «живым» документом. И это вселяет в меня уверенность в верности выбранного направления.

Что касается остального, то стратегический план развития за год был слегка скорректирован, финансовый «минимум» преодолен, а до выполнения максимума не хватило 40%. На мой суровый взгляд, это существенный недочет (все мы лелеем надежду вмиг стать Рокфеллерами). И я даже могу назвать его причины.

Как правило, новичками часто недооцениваются всего лишь две вещи:

1. Готовность изменить свои привычки

Как профессиональные, так и бытовые. Изменить привычки – это не значит ложиться и вставать, когда вздумается, неделями ждать музу (потому что ты поэт!) и положительного ответа на свою скромную единственную заявку на проект (потому что ты кандидат наук!). Это не новые привычки, это безделье и типичный подход «офисного планктона».

Пройдет время, прежде чем поймешь: если ты полмесяца занимался непонятно чем, тебе никто за это не заплатит. Если ты не нашел проект, тебе его никто не найдет. В начале пути мы также туго соображаем, что переезды, болезни, компьютерные вирусы и прочие рабочие форс-мажоры – это не классная возможность отвлечься от работы по уважительной причине, а прямые убытки.

Иллюзия быстро исчезает, когда заканчиваются старые денежные запасы, и ты начинаешь жить исключительно за счет фриланса.

2. Время, которое потребуется на рабочую адаптацию в новой среде.

Прежде чем ты начнешь полноценно работать, придется многое узнать: как работать на бирже, как обезопасить себя,

что такое платежные системы и как высчитать конверсию...
Большую часть времени придется...

...УЧИТЬСЯ

Ведь твой заказчик в любой момент может сказать:

А «Ничего, что мы будем работать через СБР?»

Б «Наша команда действует через Command network. Вы готовы присоединиться?»

В «Ой, а я с «упрощенкой» не работаю!»

Г «А вы можете проставить в тексте html-тэги?»

Д «Высылайте бриф и договор»

Е, Ж, З, И, К....

Золотой мираж Интернета как места для легкого заработка развеется в пух и прах. Обретение новых знаний требует дикого количества времени.

Если вы задумаете всерьез и надолго остаться во фрилансе, вы будете заниматься этим все время.

Как иначе профессионально «держат удар» и повышать свой заработок?

«Чужой опыт никогда, никого, ничему не учит». Тем не менее, вот здесь можно найти несколько книг о фрилансе, прочтение которых я нашла для себя небесполезным.

Отмечу Эрни Зелински - зарубежного «певца» идеи фриланса, и «Эволюцию фриланса» Никиты Северинова, которую я искренне рекомендую прочитать всем встающим на путь фриланса.

Если же вы совершенно не любите читать книги — будьте уверены, интенсивное общение на форумах и в блогах может дать не менее чудесные плоды познаний. Основы

предпринимательской деятельности, маркетинга и рекламы, навыки использования нужного ПО, навыки тайм-менеджмента, финансового учета и, конечно, все то, что касается вашей специализации — все это в том или ином виде можно найти на любом сайте фрилансеров. По крайней мере, ориентировками по профессии и ссылками на полезные вебинары мы делимся весьма охотно.

Еще один вариант для ленивых или тех, кому нужен интерактив: школа фриланса, которая не так давно начала действовать в России и с удовольствием не только бесплатно пригласит вас на свои занятия, но и подпиннет в нужном направлении за ваши кровные деньги (freelance-school.ru). Самое же правильное — прекратите читать статьи «лучшие советы по фрилансу» и начните...

...РАБОТАТЬ

Ха! Как бы не так. Не раз, и не два ты будешь ссылаться на опаздывающую музу, жуя очередной бутерброд на кухне. А что? Начальника над душой нет, бутерброд — вот он, даже с колбасой, и работать — совершенно НЕОХОТА!

Проблема мотивации во всей своей суровой красе встает перед любым фрилансером. Как преодолеть свою лень?

Выработайте распорядок дня. У вас же есть уникальная возможность прислушаться к своим биологическим часам и работать именно в самые результативные периоды! Чем раньше вы это сделаете — тем лучше. Иначе фриланс превратится из любимого занятия в тягомотную работу без конца и края. По этой же причине следует обязательно иметь выходной день. По этой же причине психологи советуют

максимально идентифицировать свою работу: будь это отдельное место в доме, отдельный компьютер, удобная «рабочая» одежда или традиционный ритуал перед началом работы: чашка кофе, чтение френд-ленты, новостей... Составляйте список дел. У всех свои фишки: кому-то важно написать как можно больше, чтобы и сделать больше. Другому важнее внешний вид списка дел и размах крыльев выставленных «галок». Главное – чтобы действовало! Не отвлекайтесь. Ваш мозг в состоянии осуществлять качественную работу не более 2-3 часов подряд. Бывалые фрилансеры это знают и потому стойко отключают мессенджеры, «одноклассников», форумы и прочие развлечения во время работы.

Мой собственный способ: сесть и решительно ничего не делать и не думать! Через 5-10 минут это надоедает. Выставьте для себя «мотиваторы» на видное место: изображение авто мечты, кольца с бриллиантом, нового ноутбука, желанного путешествия и пр. Еще лучше, если ваш личный финансовый план будет также привязан к награде за упорный труд.

Навестите конкурентов. Профессиональная зависть – хороший стимул не сидеть на месте! Пообщайтесь с коллегами. От нехватки элементарного живого общения страдают многие удаленные работники. Обсуждение профессиональных проблем и общение в рамках профсообществ не просто дают вам новые знания, но и позволяют сравнивать себя с другими и – быть «в тонусе».

24. ЧТО ДАЛЬШЕ? Или какие пути выбирают фрилансеры

Что происходит с фрилансерами дальше? Неужели всю жизнь занимаются фрилансом?

Куда они «уходят»? Этот вопрос с разной частотой всплывает как на форумах, так в уме у любого фрилансера.

На деле будущее может оказаться каким угодно.

Ведь сегодня фрилансом не занимается только ленивый. Тем не менее, в общей массе отчетливо прослеживается несколько категорий людей:

Во-первых, это студенты и те, кто совмещает фриланс с основной деятельностью. Благодаря фрилансу эти люди приобретают опыт — в будущей или новой профессии.

Во-вторых, это те, кто оказался здесь вынужденно и при ближайшей возможности, скорее всего, вернется к работе в офис. Бывшие фрилансеры, кстати, котируются на бирже труда: согласно совместному исследованию free-lance.ru и headhunter.ru каждый четвертый работодатель считает опыт фрилансера более ценным.

И наконец, те, кто пришел во фриланс в качестве уже состоявшегося профессионала. Последняя группа любопытней всего. Это, пожалуй, и есть «чистой воды» фрилансеры, выбравшие подобный образ жизни осознанно.

По данным free-lance.ru, средний срок жизни фрилансера на их бирже составляет от трех месяцев до двух лет. Приходящие на биржу новички в первые месяцы имеют немного заказов, это период наработки портфолио, активного изучения правил биржи, время интенсивной перестройки мозгов и работы «на аккаунт». Следующие год-полтора уже аккаунт «работает» на

тебя, к тебе начинают идти заказчики. Ты уже начинаешь прогнозировать свой доход на ближайшие месяцы и имеешь возможность выбирать наиболее интересные тебе проекты.

На этом этапе в принципе становится ясно, как ты будешь действовать дальше. Каждый находит свою «нишу».

Грубо говоря, кто-то всю жизнь хорошо рисует иконки и делает это как бог. По данным исследований, подобных среди фрилансеров 9%. Полагаю, именно эти ребята рожают новости о фрилансерах, колесящих по всему миру или арендующих дома и целые острова для совместной работы (коворкинга).

Другой понимает, что работы слишком много и начинает «раскидывать» ее по друзьям-знакомым фрилансерам. Затем уже ищет людей, «подходящих» под нужный проект — то есть, постепенно становится менеджером. А здесь и до собственного агентства рукой подать!

Третий решает, что он хочет зарабатывать тем, чему научился во фрилансе. Пишет книжки, открывает новые фриланс-биржи или учит других. Хороший пример - один из самых известных копирайтеров Дмитрий Кот. Сегодня он со своей командой занимается не только созданием и продажей самых дорогих в рунете текстов, но обучает этому на своих «Бизнес-курсах для копирайтеров и предпринимателей». Чем не источник дохода?

Есть и те, кто просто параллельно с уже налаженной работой во фрилансе с увлечением занимается своим новым бизнесом или хобби в реале.

В общей сложности жаждущих стать предпринимателями среди фрилансеров порядка 40%. И это объяснимо.

Потому что знаете, что приятнее всего? Если ты состоялся в фрилансе - любое дело тебе по плечу. А приобретенного тобой запаса веры в себя и свои возможности хватит на 1000 самых сумасшедших стартапов.

25. Кофе для вольнонаёмника

