

МИЛЯ КОТЛЯРОВА

ЗАПИСКИ УДАЛЕНЩИКА

КАК СТАТЬ КРУТЫМ
ФРИЛАНСЕРОМ



Издательство АСТ
Москва

УДК 331
ББК 65.240
К73

Дизайн обложки *Владислава Воронина*

Оформление схемы на стр. 38 *Наталии Грушевской*

Котлярова, Джамиля Андреевна.
К73 Записки удаленщика. Как стать крутым фрилансером / Миля Котлярова. — М. : Издательство АСТ, 2021. — 288 с. (Звезда соцсети)

ISBN 978-5-17-133539-7

Удаленная работа — мечта, которая может стать реальностью, если наметить четкий план и следовать ему. С чего начать выход на фриланс? Какое направление выбрать? Как создать первое портфолио, правильно его оформить и найти хороших заказчиков? Как строить работу с клиентом, чтобы он вовремя платил, остался доволен работой с вами и возвращался с новыми заказами? Книга популярного блогера и эксперта по фрилансу Миля Котляровой из Digital Broccoli рассказывает обо всех аспектах выхода на фриланс и организации работы из дома и предлагает простую и эффективную стратегию. Больше не нужно думать о том, как подступиться к удаленке — читайте, применяйте и становитесь крутыми фрилансерами!

**УДК 331
ББК 65.240**

ISBN 978-5-17-133539-7

© Котлярова Д.А., 2021
© ООО «Издательство АСТ», 2021

СОДЕРЖАНИЕ

О чем и для кого	5
Глава 1	7
Фриланс? Что это?	7
Какие навыки нужны для фриланса?	14
Нужен ли опыт или можно с нуля нырнуть во фриланс и параллельно учиться профессии?	20
Варианты работы из дома	23
Сколько можно зарабатывать на фрилансе?	24
Глава 2	26
Digital-профессии	26
Вспомните детство	28
Вспомните взрослую жизнь	29
Экспериментируйте	34
Освойте необходимые навыки	36
Практика	38
Глава 3	41
Как спланировать выход на фриланс	41
Упаковка услуг	42
Портфолио из рабочих проектов	48
Совмещение с работой	49
Первые заказчики	52
Финансовая подушка	54
Глава 4	57
Портфолио. Зачем нужно и как собирать	57
Где создать портфолио? Сервисы или лендинг?	59
Что и в каком количестве должно быть в портфолио ...	66
Собираем портфолио с нуля. Как это сделать без заказчиков?	68
Как правильно упаковать	75
Как подавать портфолио?	77
Как оценить портфолио	79

Глава 5	82
Услуги: оказываем и упаковываем	82
Какие услуги должны быть в портфеле фрилансера	82
Долгосрочные услуги	91
Что такое услуги-локомотивы	92
Глава 6	105
Сколько стоят услуги фрилансера?	105
Переговоры о цене и снятие возражений	120
Предоплата	133
Обращение с деньгами	139
Глава 7	145
Где и как искать заказчиков	145
Отбор проектов на этапе поиска	172
Глава 8	181
Личный бренд: искусство создания	181
Публикации в СМИ	200
Нетворкинг	209
Глава 9	213
Три кита фриланса	213
Условия работы	215
Правки	221
Пример работы с клиентом	233
Глава 10	243
Юридические аспекты и отчетность	243
Глава 11	257
Самые частые вопросы новичков	257
Глава 12	271
Будь здоров, фрилансер!	271
Тайм-менеджмент и ведение проектов	276
В добрый путь!	287

О чем и для кого

Кем вы хотите стать? Забавно, что этот вопрос в последнее время разошелся как мем среди людей 25–30 лет, а то и старше. Почему? Потому, что мы выросли и поняли, что на этот вопрос, оказывается, не так уж и просто ответить. А еще — что вовсе необязательно отвечать на него раз и навсегда в 17 лет.

Каждый год появляются новые профессии, работодатели всё больше хотят видеть в сотрудниках людей, которые умеют общаться и постоянно развиваются. Сам мир меняется: компаниям совершенно необязательно владеть огромными офисными помещениями или арендовать их. Стало возможно «приходить на работу» из любого уголка земли, просто включив ноутбук за тысячи километров от офиса и тем самым экономя бизнесу миллионы. Можно даже решать отдельные задачи работодателя и получать оплату каждой, не требуя отпускных и больничных, но при этом имея возможность самостоятельно выбирать, когда и с кем работать. Так зачем же ограничивать себя одной профессией, выбранной в подростковом возрасте?

Я написала эту книгу для тех, кто хочет расправить крылья и узнать, что такое свобода: свобода выбирать профессию, свобода распоряжаться своим временем, свобода путешествовать, когда вздумается. Удаленная работа и фриланс позволяют попробовать себя в разных профессиях, поработать на разных клиентов — в стартапах, крупных корпорациях, с частными предпринимателями, дают возможность собрать чемодан и улететь к морю в любой день, не спрашивая разрешения начальника.

Я работаю удаленно с 19 лет, побывала в 11 странах, сменила три профессии и продолжаю экспериментировать, генерировать и реализовывать новые идеи. Мне нравится постоянное движение, свобода выбора и та ответственность, которую я несу за себя и свою жизнь. И если вы держите в руках эту книгу, значит, вам близок такой образ

жизни, ваши глаза горят, а сердце — трепещет в ожидании нового и захватывающего этапа вашей жизни.

В этой книге я расскажу, как работать удаленно и выходить на фриланс по шагам, какую стратегию выстроить лично для себя, как найти свой путь. Вы узнаете о многих аспектах, которые для новичка являются самыми важными: как откликаться на проекты и находить интересную работу, как выстраивать диалог с заказчиком, как правильно подавать портфолио, как с удовольствием продавать свои услуги, даже если вам кажется, что вы далеки от продаж. Здесь вы найдете ответы на десятки вопросов и сможете сразу выйти на новую дорогу подготовленными: зная, как «зацепить» клиента, как продвигать свои услуги, как грамотно выстраивать деловую коммуникацию, вы будете заметно выделяться на фоне коллег и получать гораздо больше высокооплачиваемых заказов.

Залог вашего успеха — упорство, интерес к своему делу и организованность. Даже если вы уже опытный специалист, вопросы перед вами будут вставать всё те же: как представить портфолио, как убедить заказчика, что стоит выбрать именно вас, как продвигать личный бренд, как работать из дома продуктивно и не прокрастинировать. Ответы на эти вопросы вы узнаете, прочитав эту книгу.

Мне хочется, чтобы она стала путеводной звездой в мир свободы для всех, кто хочет изменить свою жизнь, стать свободнее и начать получать удовольствие от каждого рабочего дня, каждого нового проекта, каждого путешествия — за границу, по стране и просто в новые для себя сферы деятельности. Читайте, применяйте и делитесь своими впечатлениями от книги в своих социальных сетях, отмечая мой проект @digitalbroccoli в Instagram и Facebook.

Надеюсь, эта книга поможет вам изменить представление о работе, даст свободу самовыражения и возможность исполнить мечты!

Глава 1

Фриланс? Что это?

Еще в начале прошлого десятилетия фриланс прочно ассоциировался с пляжем, коктейлем и ноутбуком на коленках. К счастью, в последнее время этот миф активно развенчивается: кто-то расстается с иллюзиями на личном опыте, кто-то — начитавшись статей о том, что просто невозможно работать в жару, под солнцем, когда кругом песок и множество отвлекающих факторов.

Однако в чем-то подобное представление воплощенной мечты о работе в удовольствие верно. Помогает ли фриланс реализовать эту мечту и достойно зарабатывать? Определенно! И в этой книге мы разберемся, как получить желанную свободу, начать наслаждаться работой и управлять своей жизнью.

Что же такое фриланс в современном понимании? Я вывела такое определение:

«Фриланс — это формат работы, который предполагает проектную занятость или выполнение конкретных задач на протяжении оговоренного времени без привязки к одной компании».

Звучит сложно? Давайте разберем определение по частям. Самая важная — про формат. Я проводила опрос в своем Telegram-канале: что в первую очередь вы подразумеваете, когда говорите, что хотите уйти на фриланс? Оказалось, что 52 % из 500 опрошенных имеют в виду «освою интернет-профессию», а не «переведу свою работу в проектный формат» — то есть больше половины людей

ставят знак равенства между деятельностью и форматом ее ведения.

Представьте, что вы решили фрилансить. Например, вам нравится «сидеть» в соцсетях, и вы решили стать SMM-специалистом. Скорее всего, в вашем воображении рисуется примерно такой путь: вы проходите курсы по SMM, находите первых заказчиков, зарабатываете первые 5–10 тысяч рублей, потом вас рекомендуют по сарафанному радио — и ваша карьера развивается по нарастающей.

Но у этого сценария есть варианты: вы можете пройти курсы, а потом остаться в своей компании и просто сменить должность, или пройти курсы — и перейти в другую компанию в наем.

Более того, вы можете пройти те же самые курсы и устроиться на удаленную работу, при которой будете сидеть дома и получать стабильную зарплату, больничные и отпуск по трудовому договору!

Похожи ли три последние варианта на фриланс? Конечно, нет. Значит, понятия «интернет-профессия» и «фриланс» нужно разложить в разные корзины. Они не взаимозаменяемы, а скорее дополняют друг друга. Фрилансить можно и офлайн, то есть вне интернета: например, быть режиссером рекламы и музыкальных клипов или бизнес-тренером, который обучает сотрудников разных компаний непродолжительное время, например, один-два месяца.

Получается, что профессия — это основа вашего карьерного «блюда», ингредиенты. А фриланс, офис или удаленное трудоустройство — это рецепт, по которому вы будете ее «готовить».

Фрилансить можно и на одну компанию, и на несколько — это совершенно неважно. Оказывать услуги клиентам можно как разово — написали один текст, на-

рисовали один баннер, — так и постоянно: ведете блог компании, оформляете соцсети. Важный фактор один: это проектная деятельность без привязки к одной компании. То есть вы можете в любой момент отказаться от сотрудничества, при этом вы не обязаны отрабатывать положенные по трудовому законодательству две недели, а компания, в свою очередь, может отказаться от ваших услуг без выплаты выходного пособия. Вы связаны только договором оказания услуг, который имеет конечные сроки и понятные условия оплаты. Компаний может быть множество, а еще можно оказывать услуги людям — и это тоже фриланс.

А что такое проектная занятость? Это работа не над задачами компании вообще, как это обычно бывает у наемных сотрудников, а работа, отвечающая трем параметрам:

1. Конечность — есть понятные критерии, по которым можно определить, что работа сделана: баннер с текстом и картинками, смонтированный видеоролик, законченная статья, созданное приложение;

2. Сроки — фрилансер рассчитывает, сколько времени займет выполнение задачи, и клиент прописывает в договоре определенную дату. Например, ролик нужно закончить к 30 марта — значит в случае, если работа сдана вовремя и у заказчика нет претензий, сотрудничество заканчивается. Можно начать новое — с новым договором и новой задачей, но в рамках этой договоренности все работы уже завершены;

3. Цена — за выполнение задачи фрилансер получает конкретную сумму. Она может меняться, если к задаче добавляются правки, новые детали, но оговоренная сумма не покрывает никакие другие новые задачи.

То есть суть проектной занятости, а значит, фриланса — это выполнение работ, ограниченных сроками, стоимостью и понятными критериями завершенности. В отличие от удаленного или офисного сотрудника, который работает по трудовому договору (или просто за фиксированную ставку без оформления, если работодатель недобросовестный), фрилансер не выполняет все задачи, которые ставит перед ним работодатель, который не может попросить фрилансера сделать «еще кое-что» за ту же сумму: новая задача — новая оплата.

Наемный же работник выполняет любые задачи в рамках своего рабочего времени — ему платят за часы, которые он отработывает.

А как быть с фрилансерами, которые работают по часам? Такие ведь тоже есть? Да, но критерии конечности, сроков и цены никуда не деваются. Фрилансер засекает время работы только для удобства расчета конечной стоимости проекта: например, создание приложения может занять 50–100 часов, в процессе будут добавляться пожелания заказчика по функционалу, но рано или поздно приложение будет сдано — это конечность. Сроки в данном случае размытые, но они тем не менее присутствуют: обе стороны понимают, что их сотрудничество ограничено определенным временем. Цена в начале работы над приложением тоже будет оговорена: фрилансер прикинет, что в среднем это будет стоить, например, 100 000 рублей, и заказчик будет ориентироваться на названную сумму.

Если сравнить эту ситуацию с наймом, картина будет иной: работодатель наймет разработчика, которому будет платить определенную сумму в месяц — допустим, 70 000 рублей. В трудовом договоре прописано, что сотрудник обязан быть на рабочем месте с 9 до 17 ч. Работодатель и разработчик могут условиться, когда примерно должно быть готово приложение, но это не будет завершением их

работы: дальше разработчик продолжит над ним корпеть, дорабатывая, исправляя ошибки, расширяя функционал. Здесь нет конечности: разработчик в рамках указанного в трудовом договоре времени исполняет все поручения работодателя. Цены тоже нет: работодатель платит не за приложение, а за работу в целом. Если у разработчика остается время, ему могут давать задачи и по другим проектам компании.

А как быть с удаленкой? Чем она отличается от фриланса? Удаленная работа — это то же официальное трудоустройство, что и работа в офисе. У вас есть трудовой договор, больничные, декретные, отпуска, фиксированная зарплата, которую выдают ежемесячно, — в общем, относительная уверенность в завтрашнем дне и стабильность. Единственное отличие: вы работаете не в офисе, а дома. Иногда компания оплачивает расходы на рабочее место: покупает вам стол, компьютер, но чаще всего это делаете вы сами. Вы так же, как остальные сотрудники, должны находиться на связи в рабочее время, а в выходные можете отдыхать.

Есть мнение, что удаленщики в основном работают «на результат», а не по часам, потому что в офисе многие прокрастинируют, а дома можно не делать вид, что работаешь, и заканчивать в любое время. На практике это так, но юридически удаленщик в любом случае работает по часам: обязан быть на связи, берет новые задачи после завершения старых без увеличения оплаты, не расстается с работодателем, сдав проект. Но распоряжаться своим временем он, действительно, может свободнее, если это не мешает общему рабочему процессу.

Еще одно неоднозначное мнение про удаленку, что на ней нет карьерного роста. Это неверно: если компания и должность позволяют расти, значит, он возможен. Другое дело, что компания должна быть готова к такому

формату: есть организации, где на удаленку берут только рядовых сотрудников и узких специалистов, которыми руководят из головного офиса. Здесь расти сложно, вам вряд ли доверят управлять отделом дистанционно; но прогрессивные компании и особенно стартапы не скованы условностями, готовы пробовать и рисковать, поэтому все будет зависеть от вас. Проявляйте инициативу, берите на себя новые обязанности, предлагайте свою кандидатуру на открытые вакансии более высокого уровня — и карьерный рост у вас будет и на удаленке.

Законодательно удаленная работа пока толком не регламентирована. Пандемия коронавируса начала это менять: в России, например, занялись разработкой закона об удаленной работе. Но и до пандемии существовал такой формат работы, просто заключался либо стандартный трудовой договор, либо дописывался пункт про возможность дистанционной работы.

Теперь вы знаете, чем отличается фриланс от удаленки, и, надеюсь, не будете их путать. Дело в том, что некоторые работодатели, желая сэкономить на налогах и взносах, не трудоустраивают сотрудников официально, при этом работая с ними полностью на основе трудового договора. Они оговаривают время, когда вы должны быть на связи, ставят множество задач, платят по часам или фикс в месяц. Это не фриланс: если заказчик привязывает вас по времени, не доплачивает за новые или не оговоренные задачи, то это — чистый наем. Даже если вы работаете с постоянным клиентом, который регулярно дает вам заказы, каждый такой заказ, каждая новая задача на фрилансе должны быть оплачены отдельно.

Сравните три ситуации:

1. Фрилансер и заказчик договорились, что фрилансер будет монтировать три видеоролика в неделю и получать за это 10 000 по пятницам. Ролики

типовые — видеоблоги на пять минут без сложной графики и анимации, в цену входит простая графика вроде надписей и работа со звуком. Иногда заказчик просит добавить титры в паре мест, где-то — подложить отобранную заказчиком музыку. Они работают так уже полгода.

2. Фрилансер и заказчик договорились на три ролика в неделю и 10 000 по пятницам. Иногда заказчик просит смонтировать небольшой проморолик, добавить графику в видео или почистить эфир из Instagram от оговорок и пауз. По итогам недели сверх оговоренных 10 000 заказчик доплачивает названную фрилансером сумму за дополнительную работу.

3. Фрилансер и заказчик договорились на три ролика в неделю и 10 000 по пятницам. Иногда заказчик просит выложить видео на YouTube после монтажа, добавить заставки и субтитры, кидает на монтаж небольшие проморолики по 10–20 секунд, просит подобрать музыку для видеоблога. В конце квартала заказчик платит фрилансеру премию за дополнительные задачи в размере 10 % от общей суммы, заработанной фрилансером за квартал.

Какая из этих ситуаций — фриланс, а какая — неоформленный наем? Очевидно, что третья — это наем. В первых двух заказчик платит фрилансеру за конкретные задачи, а если просит что-то добавить — либо выбирает из списка доработок, входящих в общую стоимость, либо доплачивает к оговоренной сумме. В третьем же примере заказчик не только нагружает фрилансера не относящейся к основной деятельности работой, но и дает неведомую «премию», никак не коррелирующуюся с затраченными усилиями и временем. Нормально платить за потраченные часы, если заказчик не требует постоянно нахо-

даться на связи и без предварительной договоренности о дополнительной оплате не дает новые задачи.

Фриланс — это не краткосрочная деятельность, работать в формате фриланса можно годами с одними и теми же клиентами. Главное — соблюдать три параметра: конечность, сроки, цена.

Какие навыки нужны для фриланса?

Мы уже разобрались, что фриланс — это не какая-то особая интернет-профессия, а формат деятельности. Поэтому требования к нему точно такие же, как и для любой работы: уметь четко выполнять поставленные задачи и представлять результат, то есть точно знать, что получится при заданных вводных. Копирайтер должен уметь писать информационные и продающие тексты; дизайнер — работать в фотошопе, знать особенности взаимодействия пользователя с интерфейсом; монтажер — работать в видеоредакторе, знать правила монтажа, уметь чистить звук и добавлять графику, и так далее. Проще говоря, ваши *hard skills* — то есть «жесткие», или профессиональные навыки, должны соответствовать требованиям, предъявляемым к специалистам в офисе.

Чтобы понять, какие профессиональные навыки вам нужны, откройте любую вакансию и посмотрите, что требуется от специалиста. Все то же самое должен уметь и фрилансер.

Подробнее технические навыки мы рассмотрим в следующей главе, а здесь подробнее остановимся на *soft skills* фрилансера — это «гибкие», уникальные навыки, которые позволяют выделяться на фоне конкурентов, «ловить» самые удачные заказы и выстраивать доверительные долгосрочные отношения с клиентами.

Чтобы понять между ними разницу, можно представить кирпичный дом: жесткие навыки — это кирпичи, основной материал, из которого строят стены дома. Это профессиональные компетенции и знания, позволяющие выполнять работу технически: владение определенными программами, языками программирования, знание правил монтажа, верстки и так далее.

Гибкие навыки — цемент, скрепляющий кирпичи и позволяющий дому крепко стоять: это надпрофессиональные компетенции, навыки коммуникации, тайм-менеджмента и мышления, помогающие эффективно решать профессиональные задачи, продуктивно работать, выстраивать отношения с клиентами и партнерами и, в итоге, выделяться на фоне конкурентов. Довольно часто в моей практике встречались заказчики, которые предпочитали выбрать менее компетентного, но более ответственного и вежливого фрилансера, чем опытного, но молчаливого и постоянно пропадающего со связи профессионала.

Гибкие навыки, которые обязательно нужно приобрести любому человеку, желающему работать на фрилансе:

1. Самостоятельность. Это, пожалуй, основной навык, всю важность которого вы сможете осознать только в процессе работы на фрилансе.

Фрилансер — свободный художник, который за свободу платит необходимостью самостоятельно искать заказы, самостоятельно организовывать рабочий график и рабочее место, общаться с клиентами, выстраивать личный бренд и заниматься бухгалтерией. Часть этих задач можно делегировать помощнику, но никаких менеджеров, которые обычно занимаются этим в агентствах и компаниях, у вас не будет. С одной стороны, это пугает: весь груз ответственности теперь лежит на вас. С другой — дает вам