

Павел Канахистов

# Стань успешным **PHP-фрилансером**

Информация протестирована на людях

## Узнай:

- Как уйти из офиса
- Как находить заказчиков
- Как обеспечить стабильный доход
- Как выйти в лидеры

*phpmoney.ru*

## Содержание книги:

### Глава Первая

Мы начинаем КВН

### Глава Вторая

Смени мышление, стань успешным на фрилансе

### Глава Третья

Пассивные и активные методы нахождения заказов

### Глава Четвёртая

Нишевание – необходимое условие успеха

### Глава Пятая

Продающие объявления

### Глава Шестая

Объявления на фриланс сайтах

### Глава Седьмая

Сдельная работа с организациями

### Глава Восьмая

Работа с веб-студиями

### Глава Девятая

Работа с платежными системами

### Глава Десятая

Эффективная работа на фриланс-ресурсах

### Глава Одиннадцатая

Пять основных ошибок, которые лишают вас 90% дохода

### Глава Двенадцатая

Формирование цен и общение с заказчиками

### Глава Тринадцатая

Заключение

# Глава Первая

Мы начинаем КВН

**Меня зовут Павел Канахистов**, я активно занимался продажей труда php-программистов, я знаю, кому нужен ваш труд, как его лучше продавать – я расскажу как стать самому себе менеджером.

**И с другой стороны я часто выступаю в роли заказчика** для php-фрилансеров, я знаю, почему с вами перестают работать – почему я сам никогда больше не работал со многими людьми.

Из-за чего они не получали от меня заказов в следующий раз.

## **Эта книга поможет программисту любого уровня**

**Новичок поймет, откуда ему лучше стартовать и куда плыть**, что бы за несколько месяцев стать уверенным фрилансером, который получает достойные деньги.

**Состоявшийся php-программист откроет для себя пути выхода на новые уровни**, и поймет, как за пару месяцев можно выйти в «золотые 10%» фрилансеров.

**Золотая десятка откроет пути дальнейшего развития**, хотя эта книга написана не совсем для них, но может дать много мыслей на тему «куда двигаться дальше».

**Зарабатывать 3 тысячи долларов в месяц для php-программиста – дело не такое и сложное, как принято считать, добиться этих доходов можно за какие-нибудь три-четыре месяца.**

Но с условием – если вы будете стремиться к этому. Если вы не будете действовать, то ничего не добьетесь – это верно на 100%.

В этой книге собран мой опыт, опыт других людей активно занимающихся работай в области php, у которых я брал у них интервью на эту тему.

## **Фриланс – это свобода, и надо уметь ее реализовать**

Существует множество способов заработать деньги для веб-программиста, но большинство из людей очень инертны и не готовы сами искать новые пути.

Я расскажу вам несколько хороших способов поиска заказчиков, применение которых должно сдвинуть вас с

мертвой точки и дать энергию и искру для собственного полета.

**Научившись получать необходимый вам доход на фрилансе – вы получите все то, о чем только мечтают офисные работники.**

Вы сможете получить – финансовую независимость, полностью свободный график, стабильность и надежность.

Я буду учить вас искать не просто заказчиков, а хороших заказчиков. Ваша задача как фрилансера – создать себе комфортные условия для работы.

**Я не вижу смысла работать с клиентами, которые доставляют головную боль. Зачем она вам?**

Если у вас есть очередь из желающих заказать у вас проект – можно работать только с теми, с кем вам работать приятно, а не со всеми подряд.

**Если клиент не приятен – он вам не нужен,** ничего хорошего из вашего сотрудничества не выйдет – ни денег, ни работ в портфолио, ни удовольствия от работы.

## **Много заказчиков – мало программистов**

На сегодняшний день сложилась ситуация когда довольно много заказчиков которые готовы дать работу, и очень мало людей которые могут ее качественно сделать.

**Большинство веб-программистов – делают свою работу для галочки, заказчики не могут на них положиться.**

Не так давно я общался с владельцем одной фирмы, и он высказался в том ключе – что если фрилансер выполняет свои обязательства, то он обязательно будет с ним работать дальше, и вопросы цены его будут волновать во вторую очередь.

**Людам, которые делают свою работу качественно, не создавая лишних геморроев заказчику, готовы платить больше.**

## Кто мне нужен?

Мне нужны люди, которые готовы действовать, просто пролистать эту книгу – мало! Необходимо брать и делать что тут написано. Брать и делать.

Мы будем создавать вашу систему получения заказчиков, я дам несколько источников, комбинируя которые вы получите постоянный поток клиентов.

### Ваша задача делать!

За обновлениями информации можно следить на сайте – [phrmoney.ru](http://phrmoney.ru), я буду выкладывать там различные актуальные материалы.

## Глава Вторая

Смени мышление, стань успешным на фрилансе

**Правило первое** – что бы чего-то достичь, необходимо действовать.

Если вы хотите машину, квартиру и дачу в придачу, но при этом целый день сидите в офисе, читая анекдоты и болтая в аське, – все ваши мечты навсегда останутся мечтами.

**Чтобы добиться чего-то в сегодняшнем мире необходимо начать делать это прямо сейчас.**

Возможно, вы хотите всю жизнь просидеть в офисе, потихоньку двигаясь по служебной лестнице, и через 40 лет уйти на пенсию в ранге начальника отдела веб-решений, который получал 3 тысячи долларов – вы не мой читатель.

**Эта книга для тех, кто хочет и может достичь этого уровня за гораздо более короткий промежуток, чем 40 лет.** Это возможно! Посмотрите сколько вокруг людей, которые уже сделали это.

**Главное не сколько ты просидишь за шведским столом, главное – сколько ты съешь!**

**Те, для кого приоритетным является башорг – идут читать башорг.**

Те, для кого главное это достижение их целей – достигают этих целей.

**Правило второе** – клиент ваш друг и товарищ. Нет ничего выгоднее для фрилансера, чем хорошие отношения с заказчиком.

Если вы расположили к себе человека, если вы сделали его проект качественно, вы сможете продать ему другие ваши услуги и сервисы, он приведет к вам своих друзей и партнеров, будет всячески вас рекламировать и пиарить.

**Правило третье** – цен не существует.

Если вы спросите меня – сколько стоит разработка cms с такими-то функциями. Я скажу – не знаю!

У Васи Пупкина из деревни Берендеево это стоит 50\$, а у Студии Лебедева это может стоить 50 000\$. При этом возможно продукты будут совершенно идентичны – разница в позиционировании.

**Ваша задача – сделать цену психологически выгодной, при этом, не снижая ее.** Если заказчик уверен, что это вы предлагаете выгодную ему цену – он вам заплатит.

**Правило первое** – я не ошибся, снова первое.

Изучите способы, которые я даю в этом курсе, и придумайте свой новый способ, как получить клиента.

Я сейчас на гору могу выдать десяток тех, которые я не упомянул в этой книге – я просто физически не смогу их все описать. Укажу лишь главные, те, которые стоит попробовать в первую очередь.

**Никто ничего не будет делать за вас. Никто вам ничего не должен, и ничем вам не обязан.**

**Если вы считаете что у вас ничего не получится – у вас 100% ничего не получится. Факт.**

Нет барьеров там, где вы их сами не строите.

Верьте в свой успех, верьте в то, что вы добьетесь своих целей и **действуйте.**

## Глава Третья

Пассивные и активные методы  
нахождения заказов

Существует два принципиально различных способа привлечения новых заказчиков - **пассивный** и **активный**. Оба очень эффективны.

## Пусть заказчики сами вас находят сами!

Создавая различные объявления, резюме, рекламные послания – мы привлекаем к нам заказчиков. Они видят информацию и приходят к нам за услугой.

Я расскажу бесплатные и сравнительно дешевые приемы, используя которые, вы получите неплохой поток клиентов.

**И возможно вам не потребуются вообще активные методы получения заказов.**

Заказчики могут находить вас сами, надо дать им шанс.

**Я знаю фрилансеров, которые вообще никогда не искали активно заказы, не заходили на фриланс ресурсы, не писали писем и сообщений.**

Однако 99% веб-программистов **не используют эти способы вообще**, живя только активным поиском. Это в корне не верно.

## Добрый день – я лучше всех на этом сайте

**Активные методы. Используя их можно легко получать заказы на фриланс ресурсах.** Можно найти себе постоянных партнеров и заказчиков.

Львиная доля людей, которые работают на сайтах удаленной работы – не используют и 10% своего потенциала.

**Не анализируют свои ошибки, не учатся. Долбят стену лбом.**

Например – зайдите на любой популярный фриланс-сайт, к примеру, [weblancer.net](http://weblancer.net) или [free-lance.ru](http://free-lance.ru).

**Что мы там видим?**



## Люди готовы работать за еду!

Лень и глупость цветут пышным цветом. Вместо того что бы что-то сделать, почитать, узнать, понять – они упорно бьются в стену. Сам таким был, знаю что это.

**Может не стоит писать мусор в стиле – «Готов. Портфолио. Почта.» в комментарии к проекту, может стоит написать развернутое предложение в личку?**  
Или достучаться другим путем до клиента?

В этой книге я рассказываю вам подробно, какие есть эффективные пути.

**Начнем мы с пассивных, как самых не затратных по времени.**

На их осуществление потребуется несколько часов, а плоды они будут давать на протяжении нескольких лет.

**Затем перейдем к активным методам, попутно разговаривая о том, как сделать так, что бы заказчики становились постоянными.**

## Глава Четвёртая

Нишевание – необходимое  
условие успеха

**Нишевание** – одна из самых важных вещей на фрилансе.

Очень мало фрилансеров задумывается о нишевании, но это очень важная тема – вы выбираете нишу, в которой будите работать.

**Узкоспециализированному профессионалу всегда платят больше.**

Мастер, создающий уникальные кресла ручной работы, украшающий их великолепной резьбой, получает за его работу на порядок больше, чем простой рабочий. Который может одинакового посредственно сколотить стол, стул, кресло и шкаф.

**Люди знают за что они платят – за уникальность и высокое качество.**

Большинство фрилансеров пишут в объявлениях, в информации о себе, позиционируют себя, как мастера всего на свете, человека оркестра.

**Сами ставят себя на уровень рабочего по созданию любой мебели.** Таких людей очень много и на этом уровне огромная конкуренция.

Каждый, кто хоть немного умеет верстать, умеет делать копеечные дизайны, писать простенькие скрипты на php – будет вашим конкурентом.

**Необходимо себя позиционировать как специалиста в узкой категории,** конкурентно – дизайнер, или верстальщик, или php-программист. Лучше еще уже, но об это будет рассказано дальше.

В таком случае к вам относятся как к профессионалу, вам больше доверяют, и вам проще получить заказ по более высокой цене, чем столярам-универсалам.

**Вы сразу выбиваетесь из общей массы!**

Если у вас есть навыки в нескольких областях – делайте несколько отдельных ниш, несколько аккаунтов на тех же фриланс сайтах.

В одном вы будете позиционироваться как профессионал php-программист, в другом аккаунте вы профессиональный верстальщик, съевший собаку в своем деле.

Можете регистрировать разные аккаунты с одним именем, или под псевдонимами, или от лица веб студий.

Если заказчику нужно несколько услуг из ваших умений, говорите – что у вас есть компаньон, специализирующийся на допустим верстке, а вы php программист и делаете сами обе части проекта.

**Так гораздо больше к вам доверия, человек, который занимается исключительно версткой, заведомо должен в этой теме так или иначе разобратся досконально (так мыслит заказчик).**

Я бы советовал развивать одну, максимум две ниши.

**Просто физически нельзя быть хорошим программистом, хорошим верстальщиком и хорошим дизайнером одновременно** – вам просто не хватит на все времени.

Лучше быть великолепным специалистом по Битриксу, и получать в месяц 3000\$ с проектов. Чем быть фиговым программистом + верстальщиком + дизайнером и получать  $300\$ + 100\$ + 200\$ = 600\$$ .

**Станьте лучшим в отрасли. Чем уже отрасль – тем проще получить заказ.**

Нишевание дает серьезный эффект в получении заказов на фрилансе, и если вы позиционируете себя как человека пишущего исключительно движки для сайтов туристических фирм.

**И если заказчику требуется сайт турбюро, и ему нужен движок, вы говорите:**

*«Вот я такой-то такой-то, у меня есть большой опыт в написании движков к именно туристическим сайтам!»*

*Я уже написал несколько – вот мои работы, я конкретно занимаюсь только тур. сайтами, знаю в этой теме все, смогу внедрить в ваш сайт интересные вещи, о которых вы и не думали.*

*Они помогут вам привлекать клиентов, подобные фишки работают на других туристических ресурсах, которые я делал!»*

**В этом случае ваши шансы на получение этого заказа ЗНАЧИТЕЛЬНО повышаются!**

Заказчик понимает, что гораздо лучше, надежнее и удобнее, отдать проект человеку который знает тему, которого не надо вводить в курс дел и все ему растолковывать на пальцах.

**Это специалист гарантированно сделает хороший движок, и принесет массу полезных идей и решений.**

А не будет тянуть, постоянно спрашивать банальности и сделает в итоге «так как ему кажется правильным», при этом совсем не так как нужно и эффективно.

**Также хорошо работают фишки, когда вы позиционируете себя как профессионал в написании, допустим, модулей для Битрикс или Юми ЦМС и т. п.**

Тоже можно завести под это дело отдельный аккаунт, где вы будете докой по конкретной проблеме.

С одного аккаунта вы специалист просто по веб программированию, с другого вы спец по движкам к туристическим сайтам, с третьего вы профи в модулях под Битрикс.

**Делаете себе под каждую свою нишу отдельное объявление, отдельное портфолио и отдельную тему с отзывами.** Контакты можно в принципе оставить одними же.

**Нишевание очень хорошо работает на повышение вероятности получения денежных заказов.**

Вы выпрыгиваете из общей толпы «людей оркестров», готовых делать все и разбирающихся во всем сразу.

**Вы профессионал** – это видно сразу по нише, ламеры не могут найти себе столько заказов в одной нише – для этого нужно быть профессионалом, большинство заказчиков понимают это, как минимум на уровне подсознания.

Если у вас маленькое портфолио и не хватит для двух разных аккаунтов – сделайте что-то. Как всегда советует Артемий Лебедев – делайте работы для себя, кто узнает, что вы сами придумали заказчика.

**На самом деле для программиста очень важны отзывы, они могут сыграть роль чуть ли не большую чем портфолио.**

Но этот эффект гораздо менее заметен на фриланс ресурсах, чем к примеру на форумах.

В самом начале для получения первого отзыва, можно сделать что-то небольшое со скидкой или вообще бесплатно. Поставив условием, что заказчик напишет отзыв.

## К нему очередь стоит из желающих сделать заказ

Если кто знает, есть такой дизайнер – **Вадим Pajasu**, он не делает дизайны для сайтов вообще.

**Он делает** исключительно картинки для сайтов, из которых уже другие люди собирают дизайн.

**Он не делает дизайны!**

**Одна его картинка стоит 297 долларов**, к примеру, блокнотик или наушники.

Сейчас, правда, он повысил цены – теперь картинка стоит от 397 долларов.

**Картинки премиум уровня, какие-то из них можно посмотреть тут:** [www.kzvo.ru](http://www.kzvo.ru)

В следующих частях я еще буду затрагивать тему нишевания, как одну из самых важных тем для фрилансера, когда мы уже будем работать над активным поиском заказов.

# Глава Пятая

Продающие объявления

В этой главе я расскажу, как писать объявления, которые будут приносить вам клиентов, и где их размещать, что бы они работали.

## Первое

Ваше объявление должно быть не очень большим, потому что человек, который ищет исполнителей для своего проекта – у него как правило, не так много времени на каждого претендента.

**Он один, а желающих много, в особенности из категории людей оркестров – этих вообще целая армия. Поэтому объявление должно быть не очень большое.**

## Второе

Ваше объявление должно быть предельно структурировано, и состоять из блоков, которые будут отвечать на еще не заданные вопросы заказчика.

*Заказчик думает – «а как оплата с этим человеком, а не кинет ли он меня? А принимает Лион переводы через сбербанк?»*

А у вас в объявление на этот случай уже есть блок «Оплата», где написано, что вы берете оплату поэтапно – сделал часть, показал, получил деньги. Или другой способ.

**И все объявление должно быть разбито на «вопросные» блоки**, каждый из которых не должен превышать 3-х или 4-х предложений по объему.

В тексте должно быть все по делу, без воды. Представьте человек, листает сегодня уже сотое объявление и у него уже нет никакого желания вникать в суть, которую вы спрятали в словесных реверансах.

**Не надо таких фраз «Я могу для вас, при желании вашем...».**

Необходимо четко и ясно перечислить, что вы предлагаете и на каких условиях – «написание скриптов, написание гостевых книг, sms для сайтов» и т.п.

## Пример хорошего продающего объявления

Это объявление на форуме, принесло своему создателю массу клиентов, и соответственно денег, многие тысячи долларов.

**Сейчас он уже просит клиентов не оставлять там отзывы, потому что тема всплывает на главную форума и заказчики ломаются, а у него времени нет, он сейчас работает уже только с постоянными клиентами.**

**Но вот активный росту него начался именно с этого объявления:**

<http://forum.searchengines.ru/showthread.php?t=101368>

Когда хорошее объявление попадает на подходящую площадку оно дает солидный эффект.

Как зерно – важно не только качество зерна, но и качество почвы, условия в данный момент и т. п.

**Поэтому лучше кинуть зерна ваших объявлений на несколько форумов!**

**Посмотрите на объявление – четкие блоки, небольшое приветствие и потом идут блоки:**

1. Суть
2. Услуга
3. Достоинства
4. Оплата
5. Контакты

И дальше идет тема с множеством отзывов, отзывы для начинающего программиста вещь крайне важная.

**Как он получал отзывы?** В начале у него была в объявлении строчка с предложением сделать бесплатно пару скриптов, для постоянных участников форума, за отзыв.

**Отзывы должны быть от людей, которые на этом сервере не новички,** что бы не было подозрений, что это вы сами себе их написали с других аккаунтов.

Понятно, что когда первые отзывы в теме идут от людей с одним постом на форуме, то это, скорее всего, писал сам автор объявления. И доверия это не прибавляет, скорее наоборот.

А если ему отзыв написал человек, который на этом форуме давно, у которого 300 сообщений, высокая



репутация, то это объявление воспринимается уже несколько иначе.

**Заказчики видят, что вы уже работали с реальными людьми, и те остались довольны.** Они проецируют это на себя и считают, что если другие люди остались довольны услугой – то и они останутся довольны.

И написав пару скриптов бесплатно для постоянных форумцев, и получив от них отзывы (без указания, что услуга была «за отзыв»), он стер строчку о бесплатных скриптах.

**Тем самым получилось четкое ясное объявление, подтвержденное отзывами авторитетных людей с этого форума.**

И другие пользователи этого форума, нуждающиеся в подобных услугах – стали идти к нему, оставлять свои отзывы, и тем самым он фактически стал программистом у целого форума оптимизаторов, которым постоянно нужны какие-то услуги по программированию.

**Поэтому ваша задача,** помня о нишевании, написать небольшое, хорошо структурированное, блочное объявление, где каждый блок отвечает на конкретный вопрос, и начать собирать к нему отзывы.

**Также важно делать в объявлении – альтернативное прочтение.**

**Что имеется в виду** – альтернативное прочтение строится заголовками, что бы человек просмотрев заголовки, уже понял, о чем тут речь.

Заголовок, кратко (3-4 слова) отражающих суть блока идущего за ним.

**Что бы читатель мог не вникать в однообразную текстовую массу, а пролистнуть взглядом текст.**

Зацепиться за то, что ярко выделяется (жирностью, размером), за близкий ему заголовок и начал читать текст блока, а если его там что-то зацепит – то и остальные.

**К примеру, если человека волнует конкретно вопрос оплаты, он сразу мог увидеть соответствующий блок и получить информацию.**

Если его устроит, то, что там написано – он уже будет более подробно изучать объявление.

## 21-й век, времени у всех в обрез

Если в ваших объявлениях сплошная текстовая масса, клиент начнет с приветствий, прочитает пару строк, ему надоест выискивать нужное, и он просто закроет страницу.

**Не забывайте разделять текстовые блоки пустыми строчками, что бы они не сливались в один.**

## Где размещать объявления, что бы они работали?

Начнем с форумов.

И тут есть очень крупная ошибка начинающих программистов – они размещают свое объявление на форуме программистов, в разделе «ищу работу» или «резюме».

**Это невероятная ошибка! У вас ничего не выйдет.**

Это все равно, что искать девушек в мужской бане, если даже туда и затесалась одна, то конкуренция там огромная, и получить заказ крайне сложно.

**На форумах программистов – ловить нечего.** Там не так много заказчиков, и очень много конкурентов. Пассивный метод тут не подходит, а об активных в другой главе.

**Поэтому мы идем на форумы, где общаются веб-разработчики, но не программисты** – форумы дизайнеров, оптимизаторов, верстальщиков, рекламщиков и т. п.

Люди, которые часто делают сайты, но не умеют программировать – им мы и будем предлагать услуги программирования. Они им нужны регулярно.

**То есть, ищем форумы людей связанных с вебом, но не являющихся программистами и постим там темы.**

## Один исполнитель и тысячи заказчиков, заманчиво

**Получается ситуация на форуме 500-10000 постоянных посетителей которые делают сайты, и вы один программист среди них** (ну может там будет еще пара объявлений), оцените конкуренцию – 2-3 программиста на несколько тысяч потенциальных заказчиков.

**Сравним с фриланс ресурсами, там тысячи программистов и несколько десятков клиентов.**

Разница очевидна?

Если тема теряется – поднимаем ее, какими-то осмысленными постами, типа – «Закончил проект, свободен для новых предложений» и т. п.

Если кто-то начинает лить грязь, не оскорбляйте его, постарайтесь спокойно ответить, отшутиться, или на худой конец проигнорировать. Но таких постов почти не бывает.

**Никто не мешает взять дополнительно зарубежные форумы и проделать все это там, если вы знаете язык.**

Проверено, там эта схема тоже прекрасно работает.

Ребята, прошедшие тренинг стабильно получают заказы, как из-за рубежа, так и с русскоязычных площадок.

**Придумывайте свои места для ваших объявлений и эффективные решения.**

## Глава Шестая

Объявления на фриланс сайтах

**Еще один способ – это размещение объявлений на фриланс-сайтах**, почти везде есть платные места сбоку, в которых можно разместиться за какие-то деньги.

**Эти вещи тоже работают – проверено.**

Не обязательно при этом размещаться на самых посещаемых и дорогих, выберите тот, который вас устраивает по соотношению – цена/посещаемость заказчиками.

Сколько заказчиков посещает ресурс, можно легко прикинуть, узнав количество проектов, которое создается на ресурсе в месяц.

**Зайдите на [flance.ru](http://flance.ru) там есть в боковом блоке статистика – сколько заказов с ресурса взято системой за месяц.**

Это и есть примерный коэффициент посещаемости ресурса заказчиками.

На сегодняшний момент я видел места для платного размещения фрилансеров на следующих ресурсах.

**Цифры в скобках – количество проектов создаваемых на данном ресурсе в месяц** (данные на момент написания книги):

(2838) – [free-lance.ru](http://free-lance.ru)

(242) – [webpersonal.ru](http://webpersonal.ru)

(159) – [free-lancers.net](http://free-lancers.net)

(128) – [freelancejob.ru](http://freelancejob.ru)

(59) – [dalance.ru](http://dalance.ru)

**Разместите одно объявление прямо сейчас!**  
Потратьте пару долларов.

# Глава Седьмая

Сдельная работа с организациями

В этой главе я буду рассказывать о том, как работать с фирмами.

**Это очень выгодное дело – оказывать услуги компаниям и за это брать либо абонентку ежемесячно, либо оплату по проектно.**

**Из этой главы вы узнаете:**

1. Как составить ваше резюме, с помощью которого вы будите ловить эти фирмы «на живца».
2. Где и как размещать это резюме что бы оно работало.

## Как писать резюме

Первое – идете на сайты где другие люди выкладывают свои резюме, к примеру – [job.ru](http://job.ru), [rabota.ru](http://rabota.ru) и т. п.

**Набрав в Яндексе «работа» вы получите десятки тысяч ссылок на подобные ресурсы.**

И смотрите, как люди пишут резюме.

Определяетесь сколько бы вы хотели получать за полный рабочий день – какая сумма в месяц вас бы устроила, и ищите людей с примерно такой суммой (можно на 10-20% выше) и смотрите на их резюме.

**В написании работают примерно такие же законы, как и в объявлении.**

Выберите нишу, пишите четкие смысловые блоки, отвечающие на вопросы, не лейте в тексте воду, указывайте максимум контактов.

Не надо писать, что вы владеете Microsoft Word, Internet Explorer, The Bat (а также AUTOEXEC.BAT, как в известном анекдоте), это вполне логично, если вы программист – вы умеете это по дефолту.

**Подобные «навыки» ставят вас в один ряд с офисным планктоном, который пишет эти строки, намекая на свои «серьезные знания» в компьютерах.** Пишите о действительно деловых качествах.

В резюме неплохо может сработать фотография, это покажет открытость и заставит заказчика вам больше доверять – он уже видит вас, он знает, кто к нему придет, ему так проще.

Единственное что может помешать – это если вы выглядите слишком молодо для такой работы, в живую это можно сгладить, а на фото нет.

**Фото должно быть более менее приличное, но по сути – любое.**

Не пишите очень низкие цены, человек готовый впахивать круглосуточно за 200\$, вызывает некие подозрения – наверное, он не специалист, раз так мало просит.

**Опять же не забывайте про контакты, чем больше способов с вами связаться – тем лучше.**

Потому что если человеку нужен специалист срочно, а вы не указали icq или телефон – вас могут не выбрать, просто из-за невозможности оперативно с вами связаться.

Пишите резюме и размещаете его на десятке ресурсов связанных с работой, потратьте полчаса, запостите ваше резюме на основных ресурсах.

## Что дальше?

После того как вы разместили свое резюме, мы идем в соседний раздел на этих же сайтах и ищем там вакансии, как правило свежих вакансий очень много.

**Вы подбираете те, которые вам подходят – и начинаете им рассылать свое резюме.**

**Пишите им письмо по следующему образцу:**

1. Здравствуйте, говорите как вас зовут и чем вы занимаетесь.
2. Пишите по какому поводу вы пришли – «Я нашел объявление на сайте [rabota.ru](http://rabota.ru), о том, что Вашей компании требуется php-программист».
- Упомяните что за проект, а то бывает человек разместил несколько объявлений по разным тематикам (допустим ему нужен – дизайнер, программист и оптимизатор, он соответственно давал три объявления), и может не понять с какого вы именно объявления и по какой вакансии.
3. Далее пишите 2-3 предложения о себе, о том, что вы за специалист и почему стоит отдать предпочтение вам.
4. Даете ссылку на свое полное резюме.

5. И как можно больше способов связаться с вами.

**Затем проходим по сайтам фриланса, на которых есть разделы с вакансиями и рассылаем такие же письма работодателям оттуда.**

**Список фриланс-сайтов на которых есть вакансии:**

 [free-lance.ru](http://free-lance.ru)

 [weblancer.net](http://weblancer.net)

 [webpersonal.ru](http://webpersonal.ru)

 [free-lancers.net](http://free-lancers.net)

 [dalance.ru](http://dalance.ru)

 [free-lancer.ru](http://free-lancer.ru)

**Небольшое пояснение по текстам вакансий** – не воспринимайте буквально то, что в них написано, если в требованиях написано программист от 35 лет с тремя высшими образованиями и длиной волос 5,5 см – то это еще ничего не значит.

**Работодатель, когда это писал, в большинстве случаев, руководствовался своими стереотипами, которые несложно сломать при личной встрече показав, что вы профессионал.**

**Не бойтесь рассылать письма потенциальным работодателям, худшее, что может случиться – их просто отправят в корзину, я думаю это не очень страшные последствия, что бы они вас остановили.**

Во встрече с работодателями тоже нет ничего страшного, вы их не знаете, они вас не знают – если что-то не так, разойдетесь и больше никогда не встретитесь.

**В любом деле главное – прыгнуть с обрыва, а самолет можно построить по дороге.**

Когда вам некуда уже отступить – вы вынуждены работать, и это лучший способ взлететь.

**В противном случае можно всю жизнь просидеть на земле, так и не поднявшись в небо.**

После того как мы это все сделали, начинаем обрабатывать обратившихся.



## Вкусности

**Первое** – не обязательно работать в этих фирмах полный рабочий день.

На самом деле владельца фирмы, особенно если фирма небольшая, легко уговорить на неполный рабочий день или на внештатную работу, **главный аргумент в том – что так будет ему выгоднее.**

В большинстве компаний не нужен человек на постоянную работу, если у них есть свой Интернет магазин – достаточно что бы вы всегда были на связи, и пару раз в неделю заходили в офис.

### Трехтонный аргумент для любого руководителя!

**Если за полный рабочий день компании бы пришлось выкладывать, допустим, 800 долларов плюс рабочее место, плюс отпускные и т. п.**

**То если вы договоритесь на внештатную работу, то это им обойдется всего в 400, и не надо будет не оплачивать отпуск, не покупать компьютер.**

Но при этом качество работы останется таким же, вы всегда будете на связи, вы будете заранее предупреждать, если вы уедите на недельку в отпуск.

**Компания получит тот же сервис но за вдвое меньшие деньги.**

В конце концов, никто не мешает попробовать, если им не понравится можно будет прекратить совместную работу или обсудить полный рабочий день.

Так же можно предложить работу по каким-то дням, к примеру, в среду и пятницу вы будете у них в офисе работать, если им так нужно ваше присутствие, а в другие дни просто на телефоне, если что вдруг случилось.

Или работать по проектно или по часам, если у организации возникает проблемам вы ее решаете за такую-то сумму.

**Таким образом, вы можете взять себе на обслуживание 4-5 таких компаний и вместо зарплаты в 800\$ в месяц в одной организации, получать  $5 \times 400 = 2000\$$  в месяц с пяти компаний.**

**Соответственно если взять 10 компаний будет 4000\$.**

Тут уже определяет уровень ваших возможностей и жадности:)

**И им это выгодно – они меньше платят каждая, и вам – вы больше получаете. Парадокс.**

Работать при этом конечно придется несколько больше чем на одну компанию, но наша цель ведь добиться большого дохода, а не набить в рабочее время лог icq рекордным количеством сообщений?

**К тому же это делает ваш доход более стабильным!**

Если вы работаете в одном месте, и начальник решит вас уволить – вы лишитесь всего дохода в одночасье.

Если вы недовольны начальником вы будете вынуждены его терпеть или искать другое место срочно.

**В нашей же схеме, если вам что-то не устраивает в работе с конкретной организацией – вы с ней просто прекращаете работать.**

Если они вами не довольны они тоже прекращают с вами работать.

**Но при этом, потеряв одну компанию из 5-ти обслуживаемых вами, вы не будете лишены финансовых потоков, и ничего серьезного не произойдет.**

Я таким образом работал с несколькими компаниями, а начиналось с того что они искали себе человека на постоянное место.

Убеждал довод об экономии и о том что *«почему бы не попробовать, если не устроит всегда можно отказаться без проблем»*.

**Во многих вакансиях на сайтах прямо так и пишут – что нужен человек на сдельную работу, или на неполный рабочий день.**

Таким образом, мы получаем еще один источник денег, помимо работы с заказчиками приходящими с объявлений.

## Ссылки к Главе – Сдельная работа с организациями

Список фриланс-сайтов на которых есть вакансии:

 free-lance.ru

 weblancer.net

 webpersonal.ru

 free-lancers.net

 dalance.ru

 free-lancer.ru

## Глава Восьмая

Работа с веб-студиями

Я надеюсь, вы уже получаете заказчиков с форумов, работаете с организациями на сдельной оплате, а в этой главе мы будем учиться искать их еще одним способом.

**Множество студий разрабатывающих веб-решения работают с фрилансерами. Этот аспект мы и должны с вами использовать.**

Не всем из них нужен штатный программист – просто нет нужных объемов.

Большинству из тех студий, у которых все-таки есть штатный программист, иногда бывает, необходим еще один.

**Бывает всякое – основной уволился, ушел в отпуск, заболел, просто не справляется с объемами.**

Существует множество студий, которые состоят из одного человека – менеджера. А все работники у него на фрилансе – дизайнеры, верстальщики, программисты, оптимизаторы и т. д.

**Поэтому наша задача – найти несколько студий, которым наши услуги будут нужны, и работать с ними.**

**Как искать?** Берем поисковую систему и набираем «веб студия», «разработка сайта» или что-то подобное.

Нам выдается список нескольких десятков тысяч студий, заходим на их сайты, ищем контакты, рассылаем им письма на почту.

**В письмах действуем, примерно, так же как и в письмах, заказчикам на фрилансе:**

1. Нейтрально здороваемся.
2. Представляемся.
3. Описываем свои навыки, умения и чем вы можете быть полезны этой студии (не забывайте про нишевание).
4. Даем ссылки на свои работы и отзывы.
5. Оставляем много контактной информации.

**И рассылаем этот шаблон во все попавшие под горячую руку студии.**

Какой-то процент из них определенно заинтересуется.

**Тут можно применять такую же концепцию коррекции письма, как и в предыдущей главе.**

Допустим, рассылать 100 писем в неделю, смотреть сколько откликнулись.

Изменять письмо каким-то образом, и рассылать на следующей неделе еще 100 другим студиям.

Если процент откликнувшихся во вторую неделю стал меньше – значит изменения не удачные, возвращаемся к предыдущему варианту письма, снова меняем его и повторяем попытку.

**И так пока не отшлифуем его до идеального – что бы 100% студий откликались и предлагали сотрудничество.**

Естественно, это будет не 100%, но даже 2-3% откликов неплохо, мы ведь можем рассылать шаблонные письма неограниченному количеству студий, так ведь?

**И если, разослав 1 000 писем, мы получим 20-30 заказов, а в последствии постоянных клиентов – наша цель в 3 000 \$ ежемесячно уже будет достигнута!**

**Замечание 1:** Смотрите, какие студии откликаются в эту неделю. Не путайте отклики, на письма, написанные в разное недели.

**Замечание 2:** У таких писем существует интересный аспект. Студия может откликнуться далеко не сразу, а даже через год – у меня был такой случай.

**Если в данный момент вы не интересны студии, это не значит что ваше письмо отправили в мусорную корзину.**

Они вспомнят о вас, когда придет время – уволится неожиданно их программист, или заболит, или уйдет в запой, и нужно будет искать замену ему.

Или они получат такое количество заказов, что без внешней помощи не смогут обойтись.

И тогда они вспомнят – нам ведь что-то приходило на почту по этой теме, писал программист. Поищут в истории и найдут ваше письмо.

**У меня самый большой временной разрыв с момента написания письма и до отклика был, примерно, девять месяцев.**

Я написал одной студии в сентябре письмо, а обратились они ко мне с предложением работы спустя 9 месяцев, в мае.

**Хотя очень вероятно, что я еще получу письма от студий, которым рассылал предложения в тот сентябрь.**

**Замечание 3:** Следите за тем, кому вы уже отослали письма, не надо быть навязчивыми и отправлять в ту же студию повторное предложение.

Разве что через большой промежуток времени – год, или полтора.

## Глава Девятая

Работа с платежными системами

В этой главе я расскажу о платежных системах, без которых вы не смогли бы получать деньги за вашу работу.

## Вы узнаете, как работать с системами:



**Яндекс Деньги** (<http://money.yandex.ru/>)



**Web Money** (<http://webmoney.ru/>)



**E-Gold** (<http://e-gold.com/>)



**PayPal** (<http://paypal.com/>)



**ЮНИСТРИМ** (<http://unistream.ru/>)



**Western Union** (<http://westernunion.ru/>)



**CONTACT** (<http://contact-sys.com/>)

**Большинство проблем, как правило, связана с PayPal, т. к. эта система связана с кредитными картами и напрямую с Россией не работает.**

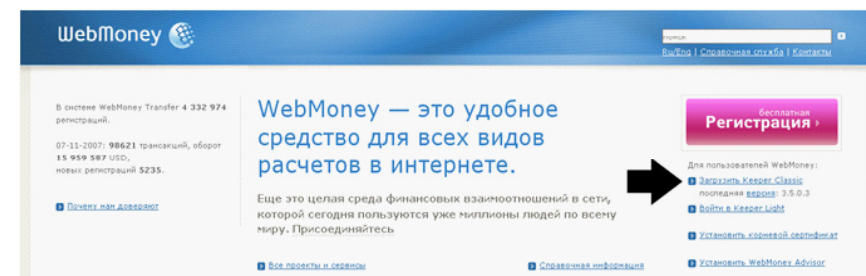
Точнее с Российских карт в нее можно только платить, принимать деньги пока нельзя.

Но эта система занимает лидирующее место среди мировых платежных систем, и, работая с зарубежными заказчиками вам так или иначе, придется ее использовать.

**А начнем разбор платежных систем, с самой популярной в Рунете – с WebMoney.**

## WebMoney

Что бы начать работу с этой системой, необходимо зайти на сайт <http://webmoney.ru/>, и скачать установочную программу кошелька.

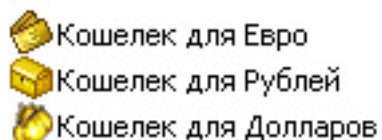


*Пункт меню, предлагающий скачать программу, помечен на картинке стрелкой.*

Скавав программу, вы ее устанавливаете – кошелек готов.

**Каждому кошельку в системе присваивается индивидуальный номер (WMID), например – 455456888777.**

Внутри вашего кошелька вы можете создать несколько «счетов» – разделов кошелька под разные валюты (Рубли, Доллары, Евро).



Можно создавать разные кошельки для одной и той же валюты, например рублевый кошелек для абонентской платы ваших клиентов и рублевый кошелек для денег с вашего интернет-проекта.

**WMR – это рубли, WMZ – это доллары, WME – это Евро, и так далее еще много других валют.**

WebMoney легко выводить через банки, есть масса способов о которых можно почитать на сайте системы.

**Лично я вывожу WebMoney напрямую на свой банковский счет через систему:**  
<http://webtransfer.ru/>

Хотя было время, когда я предпочитал выводить их путем конвертации сначала в Яндекс Деньги, т. к. была акция, в которой можно было за 1 WMR купить примерно 1.05 Яндекс Рубль, сейчас она, кажется, уже завершилась.

**Для обмена между системами есть много сервисов, они указаны на сайтах самих систем.**

## Код протекции

В системе WebMoney, есть очень интересная деталь – код протекции сделки.

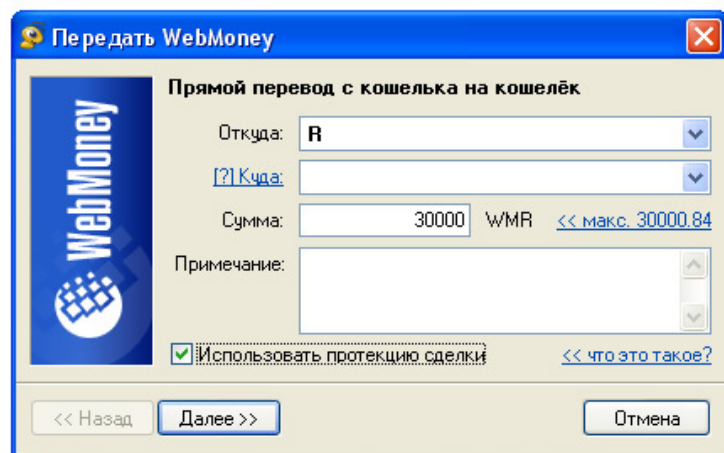
Когда вы или вам отправляют вебмани, отправляющий может использовать систему протекции сделки.

При отправлении ставится специальная галочка, и система выдает вам код протекции – 5 цифр.

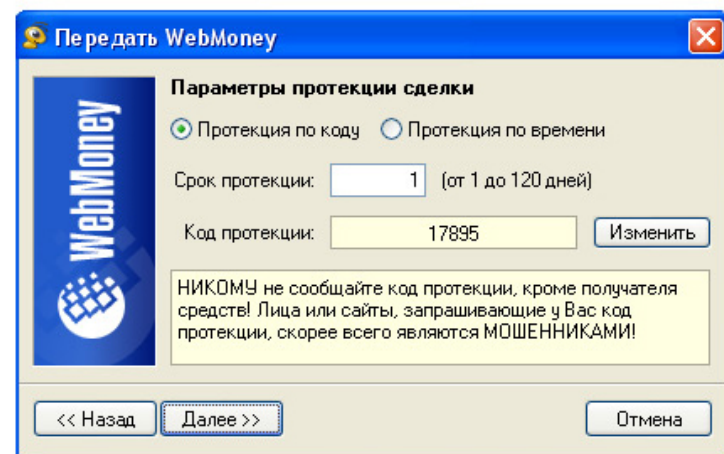
**Что бы получателю зачислились пришедшие деньги на счет, он должен будет ввести код протекции. Если он не введет его за указанный период, деньги вернуться на кошелек отправителя.**



Код протекции можно передать получателю через ICQ или почту, скайп или курьером. Как вам больше нравится.

The screenshot shows the 'Передать WebMoney' window with the 'Прямой перевод с кошелька на кошелек' tab selected. It contains fields for 'Откуда' (set to 'R'), 'Куда' (with a question mark icon), 'Сумма' (30000 WMR, with a link to 'макс. 30000.84'), and a 'Примечание' text area. A checkbox 'Использовать протекцию сделки' is checked, with a link '<< что это такое?'. Navigation buttons at the bottom are '<< Назад', 'Далее >>', and 'Отмена'.

Первое окно, ввод кошелька получателя.  
Галка: "Использовать протекцию сделки" отмечена.

The screenshot shows the 'Передать WebMoney' window with the 'Параметры протекции сделки' tab selected. It has two radio buttons: 'Протекция по коду' (selected) and 'Протекция по времени'. Below them is 'Срок протекции' (1, with a note '(от 1 до 120 дней)'). The 'Код протекции' field contains '17895' and has an 'Изменить' button. A yellow warning box states: 'НИКОМУ не сообщайте код протекции, кроме получателя средств! Лица или сайты, запрашивающие у Вас код протекции, скорее всего являются МОШЕННИКАМИ!'. Navigation buttons at the bottom are '<< Назад', 'Далее >>', and 'Отмена'.

Второе окно, настройки опций протекции.

**Некоторые заказчики предлагают перевести вам деньги с протекцией, вы делаете для них работу, и они дают вам код.**

По сути это тоже самое, что и полная пост оплата.

**Если заказчик не захочет вам платить, он не даст вам код протекции и деньги вернуться к нему.**

## Аттестация

У WebMoney существует система аттестации, каждый пользователь имеет аттестат какого-либо уровня.

### Аттестат псевдонима

Выдается бесплатно каждому участнику системы WebMoney Transfer автоматически при регистрации в системе (после получения WM-идентификатора).

## **Формальный аттестат**

Выдается бесплатно участнику системы Web-Money Transfer на сайте центра аттестации после ввода им персональных (паспортных) данных. Указанные пользователем данные не проверяются. Он позволяет:

1. Вводить средства с помощью банковских платежей;
2. Вводить средства почтовым переводом (через почтовые отделения, подключенные к Единой системе электронных почтовых переводов);
3. Вводить средства через системы мгновенного пополнения (терминалы «Элекснет», «Уникасса» и др.);
4. Выводить средства с помощью банковских платежей.

### **Полный список аттестатов с описаниями:**

<https://passport.webmoney.ru/asp/wmcertify.asp>

**Для нормальной работы с вебмани достаточно получения Формального аттестата.**

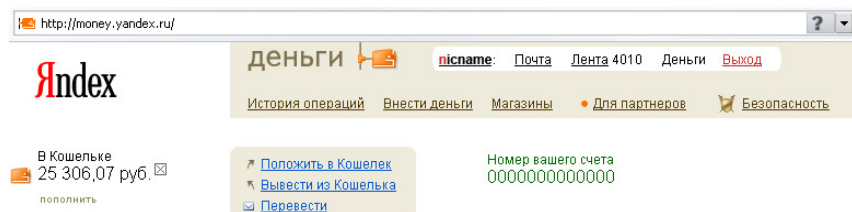
Для этого надо зайти на [passport.webmoney.ru](https://passport.webmoney.ru), и найти в верхнем меню пункт «Получение аттестата», и выбрать в выпадающем списке «Получить аттестат».

### **Далее следуете инструкциям.**

С системой WebMoney, разобрался. Основные моменты я описал – их достаточно для работы в системе.

## Яндекс Деньги

В этой системе все намного проще чем на WebMoney – если у вас есть аккаунт на **Яндексе**, то у вас есть и кошелек в системе [money.yandex.ru](http://money.yandex.ru)



У Яндекса тоже есть специальная программа для управления кошельком, но, на мой взгляд, интерфейс на сайте в разы удобнее.

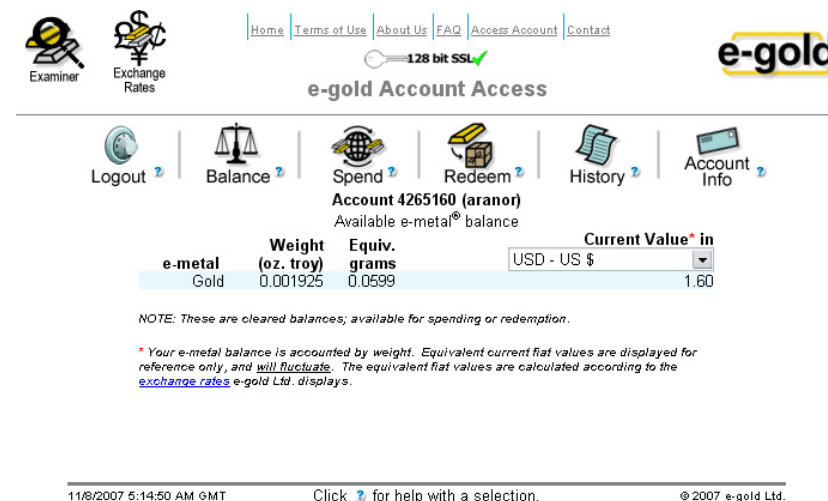
**В Яндекс Деньгах есть только рубли, нет никаких аттестатов, и протекции сделки тоже нет, к сожалению.**

**Пополнять его можно, так же как и счет WebMoney** – через банкоматы, терминалы через которые оплачивается телефон (с сенсорными экранами), через карты Яндекс денег.

Вывести деньги можно на банковский счет, а можно через банк без открытия счета (нужен только паспорт при получении).

## E-gold

Это международная система интернет-денег, ей, возможно, иногда придется пользоваться при работе с зарубежными клиентами.



Сайт системы: <http://e-gold.com/>

**Я, за все время работы на фрилансе, ей пользовался всего один раз, но как возможность – имейте ее в виду.**

Пользоваться ей не сложно, за исключением того что все на английском и интерфейс немного перегружен ненужным текстом.

Некоторые проблемы могут возникнуть, если у вас динамический IP, при каждой его смене вам будет приходить письмо с пин-кодом. Который нужно будет ввести, иначе вас не пустит в кошелек.

**Если вы введете его неправильно несколько раз подряд – вам придется отправлять нотариально заверенные копии документов в офис E-gold.**

А это не очень быстро, учитывая что ближайший офис в Европе.

## PayPal

Это крупнейшая мировая платежная система, самая популярная в странах западной Европы, США, Канаде и Австралии.



**PayPal** (<http://paypal.com/>) – основан абсолютно на других принципах, нежели все системы о которых рассказано выше.

Если, например, в Яндекс Деньгах или WebMoney, прежде чем заплатить вам, необходимо положить каким-то способом на них деньги – купить карту оплаты, заплатить с терминала и т. п.

**То в PayPal, платеж совершается напрямую с вашей кредитной карты**, на которую вам переводят зарплату, которой вы расплачиваетесь в магазине и покупаете авиабилеты.

**Это делает ее невероятно удобной для расчетов в интернете, и почти на всех американских и европейских ресурсах она является предпочтительным способом оплаты.**

Соответственно и вашим зарубежным заказчикам гораздо удобнее заплатить напрямую.

Чем идти в банк, снимать наличные, идти переводить их, например в E-gold, и только потом уже переводить вам.

**Зачастую они даже не знают, о существовании чего-то другого кроме PayPal, и как работать с другими системами не представляют.**

## Проблема

Основной проблемой для нас, является то, что на данный момент **PayPal** не поддерживает полноценной работы с банковской системой СНГ.

**Мы можем только отправлять деньги, но не получать.**

Система полноценно работает только в странах Северной Америки, Западной Европы и некоторых других. Полный список стран и как PayPal с ними работает – можно узнать на сайте **paypal.com**

В низу страницы есть пункт меню «**Worldwide**», далее кликнув на странице на ссылку «**190 countries**». Вы попадете на страницу со списком стран, и режимом работы с ними.

**Но ограничение на прием платежей можно обойти.**

Для этого можно воспользоваться специальными сервисами. Которые принимают платежи через paypal, и переводят их вам на WebMoney.

### Примеры подобных сервисов:

<http://n-change.net/>  
<http://www.exwp.com/>  
<http://www.transmoney.ru/>  
<http://www.exchange-on-line.com/>

Это не адекватная замена прямой работе с системой, но этими сервисами приходится пока пользоваться.

### Также есть сервис: <http://www.2checkout.com/>

В нем покупаешь аккаунт за \$49. Заполняешь risk документацию, ставишь privacy, refund policy и disclaimer на свой сайт.

В аккаунте выбираешь вывод денег с помощью payoneer.

Начинаешь там регистрацию.

**Тебе вышлют карту mastercard - по ней в банкоматах снимаешь деньги наличными.**

## Денежные переводы

Также возможен способ перевода денег от заказчика к вам с помощью таких систем как – **ЮНИСТРИМ, Western Union, CONTACT.**

Все они основаны на том, что вы или ваш заказчик приходите в банк, в котором есть поддержка какой-либо из систем. И переводите наличные деньги получателю.

Для этого получатель должен сообщить продавцу отделение банка, в котором он хочет получить деньги и свои паспортные данные.

Затем получатель приходит в филиал, куда был совершен платеж, называет номер платежа, предоставляет паспорт и получает деньги.

**Подробности, процентные ставки и адреса филиалов можно узнать на сайтах систем:**

**ЮНИСТРИМ** (<http://unistream.ru/>)

**Western Union** (<http://westernunion.ru/>)

**CONTACT** (<http://contact-sys.com/>)

## Ссылки к Главе – Платежные системы

### Платежные системы:

**Яндекс Деньги** (<http://money.yandex.ru/>)

**Web Money** (<http://webmoney.ru/>)

**E-Gold** (<http://e-gold.com/>)

**PayPal** (<http://paypal.com/>)

**ЮНИСТРИМ** (<http://unistream.ru/>)

**Western Union** (<http://westernunion.ru/>)

**CONTACT** (<http://contact-sys.com/>)

### Другие ссылки:

Аттестация в WebMoney: <http://passport.webmoney.ru>

Типы аттестатов: <https://passport.webmoney.ru/asp/wm-certify.asp>

Вывод WM: <http://webtransfer.ru/>

Работа с PayPal: <http://www.2checkout.com/>

## Глава Десятая

Эффективная работа на фриланс-ресурсах

## **Фриланс – как много в этом звуке**

В этой главе мы разберемся, как эффективно работать и зарабатывать на фрилансе.

Я покажу вам методы, используемые мной, те, что я подсмотрел у других фрилансеров и те, что они рассказали сами.

**Используя эти методы можно гораздо проще получать заказчиков.**

Начнем с того где мы будем искать заказчиков, что бы их обрабатывать их сначала нужно найти.

Это в основном делается на фриланс-сайта, фриланс комьюнити на различных форумах.

Их десятки, а возможно и сотни. Я знаю больше десятка русскоязычных фриланс порталов, много зарубежных.

**А количество форумов и комьюнити на эту тему вообще не поддается исчислению.**

## **Список основных фриланс сайтов:**

<http://free-lance.ru>  
<http://weblancer.net>  
<http://free-lancers.net>  
<http://webpersonal.ru>  
<http://freelance.ru>  
<http://freelancejob.ru>  
<http://flance.ru>  
<http://dalance.ru>  
<http://netlancer.ru>  
<http://parttimer.ru>  
<http://remoter.ru>

## **Список основных фриланс комьюнити:**

[http://community.livejournal.com/ru\\_freelance/](http://community.livejournal.com/ru_freelance/)  
<http://community.livejournal.com/podrabotka/>  
[http://community.livejournal.com/flance\\_ru/](http://community.livejournal.com/flance_ru/)  
[http://community.livejournal.com/ydalen\\_ru/](http://community.livejournal.com/ydalen_ru/)

Можно еще больше найти, если в поиске по интересам набрать «фриланс».

<http://www.livejournal.com/interests.bml>

## **Пара форумов, на которых есть работа для фрилансеров:**

<http://vingrad.ru>  
<http://forum.ishodniki.ru>



Легко найти еще, походив по тематическим форумам, практически на любом есть соответствующий раздел.

Как вы видите их очень много, и не смотря на то, что основная часть заказов идет на free-lance.ru и на weblancer.net (по несколько тысяч в месяц).

**Желательно просматривать все, т. к. на небольших ресурсах бывают интересные проекты.**

К тому же существует такая особенность – **на маленьких сайтах заказ проще получить**, т. к. там меньше конкуренция среди фрилансеров.

Допустим на free-lance.ru к каждому проекту можно увидеть чуть ли не сотню комментариев, а на dalance.ru к проектам с похожими ценами и условиями, будет, дай бог десяток предложения от фрилансеров.

**Вопрос в том, как просматривать эти два десятка ресурсов ежедневно, и желательно не один раз?**

Можно остановиться только на первых двух – самых больших, тем самым отсекая ряд интересных проектов, получить которые при этом несколько проще.

Можно обходить все, но на это уйдет, чуть ли не все ваше свободное время – согласитесь, не самый лучший вариант.

## Третий путь

Но есть третий путь – агрегаторы фриланс проектов.

Это сайты, которые сами обходят фриланс-ресурсы, собирают из них проекты и формируют из них единую ленту, которая регулярно обновляется.

Тем самым получаем все проекты фриланс-тематики в одном месте.

**Список агрегаторов:**

<http://flance.ru>

<http://thepro.ru>

<http://flnews.ru>

<http://kadrof.ru>

<http://search.freelancer.com.ua/in-ru/>

**Естественно, я считаю лучшим свой <http://flance.ru>**

Собственно он целиком построен под цель сбора и обработки проектов, тогда как на других сайтах это позиционируется как дополнительный сервис.

Большинство из агрегаторов имеют ряд недостатков – многие работают только с двумя основными порталами, что лишает их существование смысла.

У других либо нет единых лент по (проекты с каждого ресурса собираются в отдельные ленты), либо тематической сортировки, либо всего этого вместе.

Почти ни у кого из них нет rss-лент (кроме <http://flance.ru>).

**Выбирайте тот, который вам ближе и удобнее.**

Как и в теме с форумами – все те же приемы, о которых рассказывается в этой главе можно проделывать и на англоязычных ресурсах.

Даже существует мнение, что там гораздо прибыльнее заниматься фрилансом. Мнение спорное, при правильной постановке дела российские заказчики тоже могут платить хорошие гонорары.

## Стань снайпером

Перейдем к ситуации, когда мы уже нашли проект, который нас интересует – как же теперь его получить?

Естественно в любом случае будут конкуренты, которые уже вовсю оставляют комментарии, к заказу попытаюсь склонить заказчика в свою пользу.

**Скажу сразу – написание комментариев к заказу не очень стоящее занятие.**

Объясню. Написав комментарий, вы оказываетесь в таком положении, что вас могут просто не прочесть, мало ли на скольких ресурсах человек создал заказ – про конкретно этот он может забыть, и соответственно не прочесть ваш комментарий.

Также, написав комментарий, вы ставите себя в общий ряд, из которого сложно выбиться из серой массы и показать свои плюсы.

**Вас могут даже увидеть, но отвлечься на следующего и забыть.**

**По этому, на мой взгляд, гораздо эффективнее писать личное сообщение человеку** (на любом ресурсе есть личка).

**Во-первых, он его получит сразу**, так как все личные сообщения дублируются пользователю на почту автоматически.

**Во-вторых, вас точно прочтут**, по той же причине.

**В-третьих, вы сразу становитесь вне общего ряда.**

И, наконец, в-четвертых, **ваше предложение точно не потеряют, оно будет лежать в почтовом клиенте заказчика**, а не на одном из сайтов.

И если даже вас не выберут, а оставят на втором месте. Вы имеете шанс получить заказ, если основной исполнитель не справится.

Замечание про конкурсы: Существует манера проводить конкурсы, когда сто человек делает работу, а деньги потом получает только один, плюс первая тройка какие-то утешительные призы.

Не участвуйте в конкурсах! Это просто потеря времени, единственное исключение – если вы совсем новичок и вам нужны работы для портфолио.

## Внутренняя уверенность

Ваша внутреннее состояние решает многое, когда вы пишете сообщение заказчику, вы должны быть уверены что получите заказ, что остальные все лузеры и неудачники.

**Вы должны в этом убедить, прежде всего, себя! Тогда это почувствует и заказчик.**

Ваша уверенность в себе будет подсознательно читаться в тексте – формулировки, обороты речи, построение предложений и т. п.

**Это не всегда видит сознание, но подсознательно человек может уловить состояние автора текста**, и если вы в момент написания будете уверены в качестве вашей работы, в том, что вы достойны этого заказа – то это почувствует и заказчик.

Помню несколько лет назад мне попала в руки программка, которая анализировала душевное состояние человека в момент написания письма.

Так же работает и наш мозг – в реальной жизни это заметно лучше, но и в тексте проскальзывают ключи, по которым он может распознать внутреннее состояние автора.

### Помните об этом.

*Если кто смотрел сериал Симпсоны, наверное, знает – там в самом начале Барт пишет на доске 10 000 раз одно и тоже слово, у них в школах наказание такое есть за проступки.*

*Так вот, в одной из серий он исписал всю доску фразой – «Я никогда не буду отступать», это как раз то, что нам нужно – уверенность в своих силах, аутотренинг, если хотите, если вы уверены в себе – окружающие это почувствуют.*

## Текст письма

Сам текст пишем примерно так же, как мы писали объявления.

Большинство фрилансеров имеют шаблон, который они везде и оставляют, абсолютно безликий – «Готов помочь. Портфолио. Почта».

**Это совсем не наш путь, при таких текстах нужно иметь феноменальное портфолио, что бы получить заказ.**

Тут есть две крайности – очень хороший текст и нулевое портфолио, и никакой текст и сногшибательный список работ.

Наша задача написать как можно более эффективный продающий текст, как один из двух главных компонентов успеха.

Если у вас при этом еще и отличное портфолио, это будет только плюсом.

## Индивидуальный шаблон

По этому, мы хоть и будем иметь некий шаблон, но шаблон с элементами, которые будут показывать на индивидуальные особенности конкретного заказа и заказчика.

Здороваемся, как-нибудь нейтрально – не стоит писать в первом письме человеку «Привет» или «Доброго времени суток», используйте стандартное «Добрый день» или «Здравствуйте».

**Можно использовать в приветствии имя заказчика, если оно вам известно.**

Как говорят психологи, своё имя – это слово, которое люди любят слышать больше всего на свете.

**Так же оно немного усиливает ощущение личного письма, а не шаблона который обычно рассылают фрилансеры.**

Естественно общаемся на «Вы», пока заказчик сам не перейдет на «Ты», в данной социальной ситуации – это его право поменять уровень общения, а не наше.

**Представляемся сами** – «Меня зовут Имя Фамилия, я занимаюсь тем-то».

Пишем, по какому поводу вы пришли, это важно, потому что человек мог создать несколько разных проектов – нарисовать дизайн, отверстать, написать CMS.

**И когда вы пишете «Я готов взяться за проект», он может не понять за какой именно – не создавайте лишнее недопонимание.**

Также, упоминанием конкретного проекта, вы снова отделяетесь от тех шаблонов, которые он уже получил от других фрилансеров.

**Заказчику крайне существенно, что бы вы прочитали и вникли в то, что он пишет, потому, что для него этот проект очень важен.**

Он хочет найти человека, который будет относиться к этому заказу так же, ответственно и внимательно.

Вспомните любой магазин, вы гораздо вероятнее купите там, где с вами будут возиться, вникать в то, что вы хотите, объяснять плюсы и минусы, чем там, где просто кинут в вас каталогом товаров и уйдут в подсобку.

**Далее в паре предложений расскажите о том, почему именно вы должны быть выбраны.**

Качество и соблюдение сроков подразумевается, так что не надо на этом заострять внимание.

**Вашими плюсами должны быть – работа над подобными проектами в прошлом, владение какими-то навыками которые нужны для конкретно этой задачи и т. п.**

К примеру, если задача сделать портал на основе Битрикса, дописав какие-то модули.

То вашим конкурентным преимуществом может стать то, что вы уже имели опыт работы с Битриксом и создание модулей к этой системе управления контентом.

**Вы имеете очень большой шанс получить данный проект, если когда-то делали что-то очень похожее.**

**Пример из жизни** - я очень легко получил заказ на разработку фриланс-раздела на одном крупном портале, потому что мной и моим другом был разработан проект *flance.ru*

В этом примере видно, как указав пример пообной работы в прошлом, я показал заказчику, что мы вполне можем справляться с такими задачами, и знаем эту область.

**Конечно, нельзя иметь работы во всех отраслях. Именно поэтому для нас так и важно нишевание.**

Если у вас есть обширное портфолио по теме разработки порталов под Джумлой, то очередной заказ вам не так сложно выиграть, даже предложив цену выше, чем конкуренты.

**Заказчики готовы платить больше за уверенность.**

Или вы пишете движки к туристическим сайтам, естественно очередной проект на разработку подобного движка, скорее всего, отдадут вам.

Или вы мастер гостевых книг, гуру по разработке новостных агрегаторов, профессионал в деле написания парсеров и т. п.

**Выберите себе нишу. Можно две-три, но разделив их.**

**Далее. Даете пару ссылок на свои работы, которые как можно ближе к тематике проекта.**

Если заказ на разработку движка интернет-магазина, то даете ссылки на интернет-магазины, для которых вы делали движки.

Или сайты, которые как можно ближе по функционалу к данной тематике.

**Буквально 2-3 работы.** Затем даем ссылку на страницу где размещено все ваше портфолио.

Если человека заинтересуете вы и первые пара работ, он посмотрит ваше портфолио.

На той же странице с портфолио (вашем сайте, фриланс-аккаунте, теме форума), могут быть отзывы, резюме и т. п.

**Завершаем письмо блоком контактов, как всегда – чем больше, тем лучше.**

Если вы пишете человеку в личку на фрилансе, не думайте что ему будет удобно вам отвечать через нее же.

Гораздо проще и оперативнее стукнуть вам в аську, или написать письмо на почту.

**Хорошо работает телефон, не столько как средство общения – как показатель вашей открытости, того что вы не кидаете своих заказчиков.**

Телефон – более прочный и личный способ контакта, почту вы можете удалить, и забанить человека в icq и скайпе. И никогда он не найдет ни вас, ни своих денег.

Давая телефон, вы снижаете его опасения, потому что телефон так просто не сменишь и не выключишь.

Вы показываете, что вы серьезный и ответственный человек – а не ребенок, дети крайне не склонны к ответственности и открытости.

Они не способны отвечать за свои поступки и такую вещь как **номер телефона не оставляют никогда.**

К тому же это самый оперативный способ связаться с вами в случае чего (Срочно сделать проект, забыли ваши реквизиты для оплаты через банк и т. п.).

Со мной мои заказчики общаются регулярно по средством телефона, из других городов, а иногда и стран.

## **И главное – не забывайте про мотивацию!**

Будьте уверены в себе, мир крайне странная вещь – не существует понятий таких как «удача» и «неудача».

**Неудачники – это люди, которые сами себя в этом убедили, даже не так.**

Неудачник плохое слово, оно оправдывает человека, как будто не он виноват, а высшие силы.

**Лузеры** – те, кто сами себя в этом убедили, уверили себя в том, что мир не изменить, в то что «не мы такие – жизнь такая». **С такой психологией крайне тяжело жить, а точнее невозможно.**

**Такие люди не живут – они существуют.**

Человек – существо, которое ставит цели и добивается их, если ты этого не можешь – ты лишен одного из главных плодов эволюции.

Животные не ставят себе целей – они живут, так как выходит, не в силах изменить саму суть своего положения.

**Вы думаете, кому-то из успешных людей сильно везло?**

Я имею ввиду не тех, кто получил все по наследству, они не успешные люди, они так, мимо идут, сливая в сжатые сроки отцовские миллионы.

**Я говорю о тех, кто сам построил свой успех.**

**Роман Абрамович** – он же сирота, однако добился всего.

**Дональд Трамп** – вначале 90-х полностью прогорел, причем не просто разорился, а еще остался должен банкам 10 миллиардов долларов.



Выйдя в тот день из офиса, он показал на нищего, копающегося в урне, и сказал – «Этот человек богаче меня на 10 миллиардов».

Тем не менее, на данный момент, он вновь один из самых богатых людей мира.

**Колумб открыл Америку**, хотя все вокруг утверждали, что там край света. Наперекор своим матросам, которые несколько раз поднимали бунт он сделал это.

**Томас Эдисон** заставил электрическую лампочку гореть только после нескольких тысяч опытов.

**Будет так – как вы хотите, если вы готовы добиваться поставленных целей – все у вас получится, и никто не заставит вас прогнуться.**

## Путь к совершенству

Пробуйте разные варианты, следите на какие письма откликнулись заказчики и что в них было такого хорошего.

**Меняйте шаблон – стилистику, блоки, размер блоков и текст в них, смотрите как реагируют – больше стало откликов, или меньше.**

И так постоянно. Совершенствуйте шаблон своего письма – что бы он идеально подходил под ваши конкретные условия.

## Ссылки к Главе – Эффективная работа на фриланс-ресурсах

### Список основных фриланс сайтов:

<http://free-lance.ru>  
<http://weblancer.net>  
<http://free-lancers.net>  
<http://webpersonal.ru>  
<http://freelance.ru>  
<http://freelancejob.ru>  
<http://flance.ru>  
<http://dalance.ru>  
<http://netlancer.ru>  
<http://parttimer.ru>  
<http://remoter.ru>

### Список основных фриланс комьюнити:

[http://community.livejournal.com/ru\\_freelance/](http://community.livejournal.com/ru_freelance/)  
<http://community.livejournal.com/podrabotka/>  
[http://community.livejournal.com/flance\\_ru/](http://community.livejournal.com/flance_ru/)  
[http://community.livejournal.com/ydalen\\_ru/](http://community.livejournal.com/ydalen_ru/)

### Поиск по интересам на ЛайвЖорнале:

<http://www.livejournal.com/interests.bml>

### Пара форумов, где есть работа для фрилансеров:

<http://vingrad.ru>  
<http://forum.ishodniki.ru>

### Список агрегаторов:

<http://flance.ru>  
<http://thepro.ru>  
<http://flnews.ru>  
<http://kadrof.ru>  
<http://search.freelancer.com.ua/in-ru/>

## Глава Одиннадцатая

Пять основных ошибок,  
которые лишают вас 90% дохода

Эта глава будет посвящена ошибкам начинающих программистов, тех, кто был начинающими и остался начинающими – с точки зрения работы на фрилансе.

Я расскажу про важность сроков, про такие противные вещи со стороны фрилансеров как «исчезновения», про вежливость, про скандалы и о том, что делать с дополнительной работой которой нагружает вас заказчик.

Расскажу про обсуждение ваших заказчиков с другими людьми, и вообще про правильную идеологию фриланса.

**В идеологии на самом деле кроется очень большая проблема, многие фрилансеры имеют такой поворот мозга, который приводит к тому, что они никогда не станут высокооплачиваемыми специалистами.**

Они так и останутся на том уровне, на котором они сейчас, и маловероятно, что перешагнут рубеж в несколько сотен долларов в месяц, это будет их потолком. Потому что с такой идеологией они никому не нужны.

## Что главное в работе фрилансеров?

Главное – ответственность и сроки, это наше все, без них никуда.

Заказчики обозначают сроки не просто так, не от балды.

И это еще ничего, когда это собственный проект человека, в принципе перенести запуск проекта на несколько дней ему не так страшно.

**Самое плохое, когда это менеджер какой-то компании, а не владелец проекта.**

**Если он не выдержит сроки – его просто могут уволить.**

Допустим, у него было две недели на разработку проекта, и в понедельник в 9 утра он должен быть в кабинете директора с результатами.

**И если вы ему заваливаете сроки – вы подставите его, его лишат премии, наорут, выгонят с работы.**

Человек будет сильно нервничать, и уже точно в следующий раз к вам не придет.

А ведь у нас самая главная задача на фрилансе – это постоянные заказчики, если люди к вам приходят снова и снова, вы гораздо меньше времени тратите на поиск новых заказчиков и всегда обеспечены работой.

**Главная ваша задача – делать из новых заказчиков, постоянных. Без этого никуда.**

Это лучший способ маркетинга – сарафанный, когда люди не просто приходят к вам снова, а если они полностью довольны вами – они приведут к вам своих друзей, партнеров по бизнесу, клиентов.

**Работая качественно – вы тем самым создаете себе базу клиентов.**

Фрилансер может стать успешным, только если он имеет постоянных заказчиков.

Поэтому делаем качественно и в сроки, на фрилансе все работают на результат, ваша задача выдать результат в конкретные сроки.

## **– Я человек невидимка! © Человек невидимка.**

Бывает так, что как ни крути, а в сроки вы не укладываетесь, так быть не должно, но так бывает.

**В этом случае главное – не пропадать.**

Это очень распространено на фрилансе, когда фрилансер делает проект, не успевает, и пропадает в день сдачи проекта.

И с мыслью, что раз он не отвечает на письма, сообщения в icq и пакеты курьерской службы – заказчик его будет ждать, и он через пару дней вынырнет с готовым проектом и будет все шоколадно.

**А ничего подобного!**

Заказчик приходит в назначенный день – а исполнителя нет, результатов нет. А ему завтра сдавать проект начальству.

**И у него паника – проект не сдан, деньги потрачены, время потеряно, исполнитель сбежал, что делать?**

Если он просто придет к директору своей компании и скажет, что он профукал деньги компании, а исполнитель пропал – что с ним сделают?

Правильно выпишут премию и отправят на Гавайи, так всегда и поступаю с теми, кто теряет деньги фирмы.

**Уволят его. Очень вероятно, что уволят!**

И осознав эту истину, он начинает дергаться, проект нужен завтра, части денег уже нет – 50% ушли на предоплату.

**Он в срочном порядке ищет фрилансера, который ему за ночь сделает этот проект, хоть как-то – качество уже не важно, главное, что бы было.**

А вы всплываете через три дня и обижаетесь, что вам не только не дают оставшиеся 50% еще, но и угрожают порвать на британский флаг при личной встрече.

**Что же делать в таких случаях?** В таких ситуациях главное – не пропадать, будьте на связи, скажите, что дошлифовываете детали и завтра все будет в лучшем виде.

Менеджер спокойно может сказать директору, что исполнитель работает, и что сегодня-завтра все будет как надо, сейчас в проект вносятся коррективы просто.

Будьте на связи со своим заказчиком – соворите что-то, что вы придумали более эффективное решение и переписываете, что нашли багу и срочно правите и т. п.

**Главное не пропадайте.**

**Не давайте повода думать, что вы его кидаете, иначе он начнет срочно искать вам замену.**

И конечно – в ритме танго все доделываете, сон можно отменить временно.

Ваша задача – сделать как можно быстрее.

**Вы работаете на результат, вы не офисный планктон который работает по часам.**

## Уроки этикета

*В разговоре с заказчиком употребляйте как можно больше нецензурных слов.*

*Принимайте оплату только в монетах дореволюционной чеканки. На предложение внести 1 000\$ предоплаты – гордо отвечайте, что доллары это «грязная бумага», и вы берете не иначе как серебром.*

*На личную встречу с директором крупной компании рекомендуется приходить исключительно в родной и любимой майке – «Linux форэва!», с героическим пятном от пива во всю грудь, заказчик должен понять сразу – он столкнулся с серьезным человеком.*

Если вы будете заказчикам хамить – они к вам не придут в следующий раз.

Если вы будете устраивать истерику по поводу каждой мелкой правки в проекте – они к вам не придут, больно оно им надо.

Если вы будете общаться с ними на профессиональном жаргоне, и надменно заставлять постоянно лазить в поиск, что бы узнать что это за слово вы такое сказали – им будет не комфортно, и они к вам не придут.

**Это очень заметно у начинающих «специалистов» они в разговоре с клиентами почти не употребляют общечеловеческих слов.**

Хирург же вас не заставляет учить латынь, когда вам нужно вырезать аппендикс, а в автосервисе не будут о вас ноги вытирать, если вы не разбираетесь в тонкостях устройства отдельных узлов – это не ваша область, зачем вам это.

Если бы человек разобрался в этой области, и был спецом – он бы сам все сделал, и к вам не пришел.

## Правило номер один – заказчик хочет результат без геморроя

Если вы пишете великолепный код, который идеально работает и т.п.

Но при этом вас нужно постоянно пинать – иначе вам лень, вы постоянно собачитесь с клиентом по каждой мелочи. У вас очень мало шансов стать успешным фрилансером.

У заказчиков крайне мало времени, и им вполне хватает своих проблем – не стоит им создавать дополнительную головную боль.

### **Правило: Меньше проблем – больше денег.**

На этом построены все премиум сервисы, начиная от элитного такси и заканчивая частными самолетами.

По этому, если заказчик просит внести небольшие правки в проект, и это не сильно усложняет задачу – не усложняйте жизнь, просто сделайте.

**Если вы будите за каждую мелочь требовать доплаты – вы просто утомите заказчика.**

Если же изменения действительно серьезные, и потребуют на их внесение дополнительное время – договаривайтесь о доплате.

**Хорошо работает фраза – «Вы изменили условия со своей стороны, я изменю со своей – дополнительная работа будет стоить столько то».**

Кстати, правило имеет еще одну сторону, не менее светлую:

### **Больше денег – меньше проблем.**

Заказчики с сильно ограниченными бюджетами постоянно придираются ко всему, в то время как люди готовые платить серьезные деньги – не обращают на них внимания вообще.

### **Они ценят свое время, и ценят ваше.**

Они понимают что лучшее – враг хорошего, и что, вылизывая проект до оценки «пять с вооот таким плюсом», они упускают момент и свою прибыль.

## **Гарантия**

На мой взгляд, для удержания клиентов очень важна гарантия на вашу работу.

Если после сдачи проекта заказчик нашел недочеты в коде – исправляйте бесплатно, это же следствие вашей некачественной работы.

**Можно установить гарантийный срок, в течение которого вы правите багги бесплатно – месяц, два, три после сдачи проекта.**

Это как гарантия в бытовой технике – если у производителя хорошая гарантия, и в случае поломок продукцию чинят, или меняют, клиент в следующий раз, скорее всего, купит у них.

Потому что он знает – косяки бывают у всех, но вот эти отвечают за свой продукт и никаких проблем не будет в случае поломки, а их конкуренты всех шлют лесом, и в случае поломки от них ничего не добьешься.

Это очень важная вещь, что бы делать людей вашими постоянными клиентами – у них не должно быть проблем, они платят деньги – получают сервис.

**Если они за свои деньги получают геморрой – они к вам больше не придут.**

Еще одна очень распространенная глупость – обсуждение ваших заказчиков на форумах.

Пусть он трижды сволочь и достоин мучительной смерти через эпиляцию, зачем это выносить на публику?

**Зачем вам бороться за включение его в черные списки – их все равно никто не смотрит.**

Вам это денег не принесет точно, но репутацию склочника и неуравновешенного фрилансера приобрести сможете запросто.

И в следующий раз некоторые заказчики, поинтересовавшиеся, что вы за человек, и случайно найдя одну из подобных тем – просто к вам не придут.

**Они прекрасно понимают, как минимум на уровне подсознания, что на месте того кому вы перемываете кости – могут в следующий раз оказаться они.**

Даже у самого адекватного заказчика с самым профессиональным фрилансером могут возникнуть проблемы.

**И им вовсе не хочется, что бы их в этом случае поливали грязью.**



К тому же вы показываете, что у вас уйма свободного времени на всякую ерунду.

Серьезные люди таким не занимаются – не ставьте себя в заведомое положение новичка скандалиста, который не умеет работать с заказчиками, но за, то хорошо умеет кидаться грязью.

**Потратьте лучше это время на поиск новых клиентов.**

## Поворот мозга на 180%

Все проблемы фрилансеров – в идеологии.

Со времен СССР осталось такая модель сознания – вы делаете вид, что мне платите, я делаю вид что работаю.

**Это путь в никуда – вы сами роете себе яму.**

Люди, живущие по правилу: «как платят – так и работаю», стоят на месте и никуда никогда не придут.

Если тебе платят сто долларов, ты уверен, что это слишком мало за качественную работу и делаешь, допустим, CMS тят-ляп – лишь бы было.

**То навряд ли следующий заказчик, посмотрев на твои работы и отзывы – даст тебе работу дороже, чем на те же сто долларов.**

С чего вдруг? Он видит, что ты умеешь, логично предполагает, что резко лучше ты не сделаешь, и если его устраивает такой уровень работ – он платит такой уровень денег.

**Если его такой уровень не устраивает – он ищет другого человека.**

По этому, следует делать иначе.

Большинство продвинутых фрилансеров с которыми я общаюсь, и я в том числе утверждаю – следует повернуть сознание, и начать делать по-другому.

**Когда тебе платят сто денежных единиц за проект – делай работы на двести, тогда следующим клиентам ты сможешь показать эту качественную работу и получить заказ уже на двести.**

Сделаешь проект с бюджетом в 200, так как будто тебе платят 300 – в следующий раз сможешь претендовать на триста.

**Только так можно повышать свой уровень – делая больше, чем подразумевает оплата, тогда в следующий раз можно запросить оплату чуть выше.**

К тому же вы оставляете заказчика довольным своей работой – и он вернется к вам еще.

Буквально за два дня до начала перового тренинга на [phpmoney.ru](http://phpmoney.ru), я общался с владельцем одной софтверной компании, и он высказался на тему – что если его устраивает работа фрилансера, что если с ним не возникает проблем и он в нем уверен.

Он готов ему платить гораздо больше, чем просто новому человеку, с которым он работает в первый раз и уверенности в котором у него нет.

**Если в вашем любимом кафе повысят цены на 20% – вы перестанете туда ходить?**

Проблема заказчиков, и наша удача в том – что на фрилансе очень мало толковых людей, 90% фрилансеров абсолютно безответственные – их не волнуют проблемы заказчика.

Им бы поскорее отделаться от проекта, и приступить к следующему, и плевать они хотели на все недоработки, на то, что сделали не так как хотел заказчик.

**У таких людей – большие проблемы с нахождением заказчиков, люди к ним не возвращаются.**

Поработав с ними один раз – еще раз проходить через это заказчик не хочет.

Поэтому у нас есть огромное необработанное поле заказчиков, которые ищут надежных людей, готовые за эту надежность и «не геморойность» платить деньги.

**Помните об этом.**

# Глава Двенадцатая

Формирование цен и общение  
с заказчиками

## Как увеличить доход? – Подними цены!

Первоочередная наша задача, не просто получить это заказ, а сделать этого клиента постоянным.

Если люди к вам возвращаются – нет необходимости тратить время и деньги на поиск новых.

**Делая клиентов постоянными, вы экономите свои ресурсы.** Поэтому мы и создаем комфортную атмосферу заказчику.

Чем больше вы доставляете проблем своим клиентам – тем меньше денег они готовы вам платить.

**Все V.I.P. сервисы построены на том что клиент платя свой миллион, не испытывает никаких проблем вообще – за него думает фирма.**

Если вы берете 20 000 \$ за сайт, не утруждайте людей оплатой телефонных переговоров или пересылкой документов – этим должны заниматься ваши люди. Вам платят за сервис.

Соответственно беря 500\$ за сайт, старайтесь делать сервис по максимум, тот же принцип идеологии – в следующий раз вы можете попросить больше, т. к. ваши услуги будут стоить этих денег в глазах клиентов.

## Т. 3.

Не всегда стоит требовать полное Техническое Задание.

**Потому что у клиента его может просто не быть – и он, испугавшись, уйдет к другим.**

Для предварительной оценки вообще достаточно описания основных требований к проекту. Если клиента устроит цена – можно обсуждать детальней.

**Приступая непосредственно к работе, надо уже иметь достаточно ясное представление о проекте. Либо клиент сам вам пишет Т. 3., либо вы создаете его путем опроса клиента.**

Чем больше и сложнее проект – тем нужнее четкое Т. 3. к нему. Скриптик за 100\$ можно написать, основываясь и на паре постов в ICQ.

## **Зерно+Транспорт+Работа+Реклама =Цена булки**

**Цена на вашу работу формируется из следующих факторов:**

1. За какую сумму вы готовы реализовать этот проект, какая сумма вам комфортна.
2. Денежности клиента – банк может заплатить намного больше чем ларек шаурмы.
3. Размером очереди из клиентов у вас. Если 10 человек хотят заказать у вас CMS, а физически вы успеваете в следующем месяце сделать ее только двоим – нужно найти двух которые будут согласны заплатить максимум денег и предоставить вам самые удобные условия.

Денежность клиентов надо определять на глаз, тут сложно сразу сказать.

**Был у меня клиент, который хотел получить сайт за 100\$, при этом ежемесячный доход его конторы был в районе нескольких миллионов долларов.**

Интуиция – вещь важная и нужная, со временем она вырабатывается.

Предлагайте своим клиентам самую удобную для них схему оплаты, если они хотят WM – пусть будет WM, если они хотят перевести вам через Юнистрим – почему нет?

Переходя к вопросу оплаты, лучше использовать старую маркетинговую хитрость – успешный продавец никогда не спрашивает «Будете вы покупать или нет?», в этом случае люди начинают думать – «Действительно, буду или нет?».

*Вы должны быть уверены – клиент платить будет!*

Успешный продавец спрашивает – «Какой карточкой вам удобнее заплатить Визой или Мастер кард?», и клиент начинает думать – на какой карточке у него есть деньги, что бы заплатить, и вопрос о том надо или не надо вообще платить, не возникает. Яндекс Деньги или Web Money?

**Предлагайте также разные схемы работы – поэтапная, с предоплатой, через сервис безопасных сделок и т. п.**

## Идеальный способ оплаты

На мой взгляд, поэтапный метод оплаты идеален для больших проектов.

**Необходимо разбить задачу на части, выполняете часть работы – получили часть денег, сдали следующую – получили еще часть.**

Плюсов море – и для вас, и для заказчика.

Вы получаете деньги сразу, и к финалу проекта вас уже не могут кинуть – т.к. 80-90% средств вы уже получили. Вас не могут надуть с деньгами – самое важное!

Заказчик же платит только за результат, он тем самым гарантирует, что исполнитель не возьмет 50% бюджета и не пропадет.

**Тем самым он тоже защищен от мошенников!**

**Например** – есть заказ, необходим движок для сайта. В нем должны быть – новости, каталог компаний, форум, редактируемые текстовые разделы. Бюджет – \$1000.

**Для поэтапной схемы работы разбиваем проект на части:**

1. 200\$ - предоплата, всего 20% – это почти не предоплата. Знак доверия.
2. Раздел новости, показываете его заказчику – он вам платит еще 200\$.
3. Каталог, написали, показали заказчику – получили еще 200\$.
4. Форум, все сделали – заказчик переводит вам очередные 200\$.
5. Текстовые разделы, завершили. Проект полностью закончен – вы получаете последнюю часть – 200\$.

В этой схеме вас могут обмануть только на последнем этапе, и заказчик тоже постоянно защищен – он платит только за результат.

## Неиспользуемый способ оплаты

Сервисы безопасных сделок есть на большинстве фриланс ресурсов, и различные ресурсы берут различный процент за свои услуги.

### **Схема работы сервисов безопасных сделок выглядит примерно так:**

1. Заказчик обозначает задачу и выбирает вас как исполнителя.
2. Переводит в систему деньги.
3. Если вы выполнили работу – он нажимает «утвердить», и вам перечисляются деньги.
4. Если он считает, что вы не выполнили, и вы согласны вернуть ему деньги – вы нажимаете отказ от сделки и деньги ему возвращают.
5. Если вы считаете, что вы выполнили условия сделки, а заказчик считает что нет – он не может просто так забрать деньги, и вы не можете.

Тут уже решает администрация ресурса. Смотрит условия сделки указанные заказчиков, смотрит материалы предоставленные вами.

Если они считают что заказчик прав, и вы не выполнили свою работу – заказчику вернут его деньги.

Если решат что вы полностью выполнили условия соглашения – деньги получите вы.

Возможны промежуточные решения, когда задача выполнена частично.

Этот способ оплаты редко используется, не знаю почему. Русский авось должно быть сильнее логики.

## Утром деньги, вечером стулья!

Предоплату не очень любят заказчики, особенно при первом опыте работы с вами.

Они беспокоятся о своих деньгах. И еще не совсем вам доверяют.

**Поэтому не всегда разумно настаивать, железно на этой схеме.**

Можно снизить размер предоплаты, к примеру, до 20-30%, и остальные деньги получать по поэтапной схеме.

## Доверяй понемножку

На маленьких проектах можно работать на пост-оплате, вы разрабатываете скрипт – показываете его заказчику на своем сервере.

Он платит деньги, и получает исходный код. Такая схема хорошо работает на заказах до 100 долларов.

## Пусть говорят СПАСИБО!

Вполне нормально после успешного проекта просить у заказчика отзыв, если вы хорошо выполнили работу – заказчик будет только рад написать пару хороших слов вам в отзывы на фриланс ресурсе или на форуме.

**Важен не столько текст отзыва, сколько сам факт отзыва от довольного вашей работой заказчика,** при этом желательно, что бы у него был профайл на этом ресурсе, и чем авторитетнее он на данном сайте – тем ценнее для вас его отзыв.

**Если человек не хочет – не давите на него. Для вас важнее хорошие отношения с ним, чем отзыв в вашем профайле.**

# Глава Тринадцатая

Заключение



## Кто хочет – побеждает

Заработок на фрилансе зависит не столько от качества вашей работы – сколько от удовлетворенности ваших клиентов.

**Если вы даете клиентам то – чего они хотят, вы получите от их деньги и доверие.**

В этой книге я дал массу способов, как получить новых клиентов – продающие объявления на форумах, сдельная работа с организациями, фриланс, работа со студиями.

Кратко описал принципы создания своей студии.

Рассказал о тех ошибках и косяках, которые убивают ваш заработок. И много другой полезной информации.

Применив эту систему, вы сделали первый шаг к цели, вышли из общей массы тех, кому ничего не нужно.

**Если вы дочитали до конца – я выражаю вам свое уважение, вы уже тем самым стали выше 99 процентов фрилансеров.**

Следующий шаг за вами, теперь вы знаете больше других, а, следовательно, и возможностей у вас больше.

Вы видите другие пути решения проблем, вы видите, что бетонную стену не обязательно пробивать лбом – можно воспользоваться для ее преодоления лестницей, или взрывчаткой.

**Жизнь не стоит на месте, все время появляются новые способы и новые системы, которые вам придется открывать самим.**

С наилучшими пожеланиями,  
**Павел Канахистов.**

Электронная почта: [pavel@phpmoney.ru](mailto:pavel@phpmoney.ru)