

ВЛАДИМИР ТАВЕРДИЕВ



УДАЛЁНКА

В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ РЕАЛИЯХ

ОТ **А** ДО **Я**

12+

Владимир Тавердиев

**Удалёнка в современных
российских реалиях от А до Я**

«ЛитРес: Самиздат»

2020

Тавердиев В. В.

Удалёнка в современных российских реалиях от А до Я /
В. В. Тавердиев — «ЛитРес: Самиздат», 2020

ISBN 978-5-532-04660-3

В этой книге мы поговорим с вами на тему, касающуюся работы на "удалёнке", а именно - её разнообразие, виды и возможности. Весь мир постепенно переходит на удалённую работу. Такие крупные компании, как Amazon, Facebook, Microsoft, Twitter и Google, уже внедрили возможности удаленной работы для своих сотрудников. Не отстают от этого процесса и российские компании. Удаленная работа сейчас становится очень популярна, и это естественно: многие профессии позволяют трудиться, не отрываясь от домашнего уюта, без ущерба для результата.

ISBN 978-5-532-04660-3

© Тавердиев В. В., 2020
© ЛитРес: Самиздат, 2020

Содержание

Найм, фриланс и бизнес	6
Работа по найму	7
Фриланс	8
Организация своего бизнеса в интернете	9
Удалённые профессии, не требующие квалификации	10
Менеджер продаж	11
Менеджер интернет-магазина	12
Оператор call-центра, специалист службы поддержки, онлайн-консультант	13
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Ещё каких-то *15-20* лет назад удалённая работа была экзотикой. Позволить себе работать дома и получать полноценную зарплату могли лишь востребованные, высококвалифицированные сотрудники. Да и они, решив уйти на «удалёнку», сталкивались с серьёзными трудностями, от непонимания работодателя до проблем с интернетом. Сегодня такая работа – уже обыденность. Более того, весь мир убедился в том, что в любой момент это может стать необходимостью.

Вариантов работы на дому, на самого себя с каждым годом становится всё больше. Рассмотрим самые популярные из них.

Найм, фриланс и бизнес

Удалённая работа – довольно широкое понятие. Под ним подразумевают разные варианты:

Работа по найму

Этот вариант не отменяет ни начальства, ни необходимости ему отчитываться. Это по-прежнему работа «на дядю», но в более комфортных условиях.

Отношение к такому труду со стороны работодателей бывает разное. Консерваторы считают его неэффективным: проблематично контролировать сотрудника, который физически не присутствует рядом. Но продвинутые работодатели давно уже не испытывают с этим никаких проблем. Для соблюдения дисциплины и отчётности существует большое количество инструментов: чаты в мессенджерах, корпоративные социальные сети, документы в облаке, целый набор специальных программ.

На удалённой работе по найму может быть стандартный рабочий график: 8 часов в день, 40 часов в неделю. Возможен гибкий график. Распространённый вариант: работа на результат – работодатель ставит конкретные задачи, которые должен выполнить сотрудник. Сколько времени тот потратит – его дело. Главное, чтобы уложился в заданные сроки;

Фриланс

Это в прямом смысле работа на самого себя. Когда трудиться, когда отдыхать, чем именно заниматься – решать только самому фрилансеру. Но и искать клиентов, договариваться с ними о стоимости своих услуг, подтверждать свою компетенцию – тоже ему.

Фриланс требует самодисциплины. Когда отсутствует контроль со стороны, легко погрузиться в лень и прокрастинацию. Если нет навыков самоорганизации, требуются усилия, чтобы заставить себя полноценно работать без начальников. Все эти трудности с лихвой компенсируются свободой, которую даёт фриланс;

Организация своего бизнеса в интернете

Речь идёт о построении бизнеса, который в идеале сам работает на его создателя. Плюсы и минусы те же, что и во фрилансе, но масштаб и перспективы больше. Здесь нужно грамотно планировать и выстраивать систему так, чтобы в итоге она работала как часы с минимальным вложением труда со стороны самого бизнесмена. Хотя поначалу набить шишек придётся немало.

Практически все интернет-профессии могут существовать в рамках любой из названных форм. Например, программист может быть наёмным сотрудником, работающим дома, или фрилансером. При желании он может открыть IT-компанию, нанять своих работников, производить программные продукты или оказывать услуги, что будет являться бизнесом.

Огромным плюсом является то, что можно даже не обладать возможностью иметь собственный товар или оказывать услугу, тем самым выступая лишь в роли посредника.

Удалённые профессии, не требующие квалификации

Существуют профессии, позволяющие работать удалённо и не требующие специальных навыков. Это не значит, что, не имея опыта, с первого же дня можно полноценно приступать к выполнению обязанностей. Придётся пройти небольшое обучение по специальности. Работодатель должен быть уверен: его сотрудник знает, что делает. Ещё больше придётся учиться по ходу дела – профессиональные навыки всегда нужно нарабатывать.

Менеджер продаж

Почти вся работа осуществляется по телефону. Работодатель предоставляет базу данных с контактами потенциальных клиентов. Их нужно обзванивать и предлагать им приобрести товары или услуги компании. Разговор осуществляется по заранее прописанной схеме (скрипту), результаты беседы заносятся в специальную базу данных. Бывает, что контакты нужно искать самостоятельно – например, через бизнес-справочники.

Клиентская база может быть тёплой или холодной. Тёплая означает, что человек, которому нужно позвонить, уже интересовался продуктами компании. С такими клиентами общаться проще, они более предрасположены к покупке. Холодные клиенты в большинстве случаев не ожидают звонка и могут быть настроены недоброжелательно. В этом случае требуется большее терпение и спокойное отношение к отказам, в том числе грубым.

Если клиенты компании – юридические лица, то в должностные обязанности менеджера продаж может быть включено оформление договоров с ними, контроль за исполнением заказов.

Зарплата менеджера продаж напрямую зависит от количества проданных товаров или услуг. Это работа для тех, кто любит общаться, умеет внятно и уверенно излагать мысли и убеждать собеседника в своей правоте. Каждая продажа – это маленькая победа, которая должна мотивировать на дальнейшие достижения. Так что неплохо, если менеджер продаж – азартный человек.

Менеджер интернет-магазина

Здесь также нужно работать по телефону и в специальной программе. Но суть другая. В основном нужно принимать звонки, а звонить только тем, кто оставил заявку на сайте интернет-магазина. Требуется проверять с помощью программы, есть ли на складе запрашиваемый товар, договариваться по времени его доставки, уточнять адрес, оформлять заказы для курьерской службы.

Вся работа – выполнение чётко прописанных функций. Никаким даром убеждения, в отличие от менеджера продаж, обладать не нужно. Скорее, требуется усидчивость и спокойное отношение к однообразной работе. Зарплата такого специалиста обычно фиксированная.

Оператор call-центра, специалист службы поддержки, онлайн-консультант

Это близкие по функционалу профессии, тоже связанные с телефонными разговорами. В общественных и муниципальных структурах организуются горячие линии, справочные службы. В коммерческих организациях (преимущественно в сфере телекоммуникаций) бывают службы поддержки. В справочных службах и на горячей линии нужно принимать звонки, обрабатывать информацию, отвечать на типовые вопросы. В службах поддержки надо помогать клиентам решать проблемы, связанные с сервисами компании, консультировать по вопросам их использования.

Навыки общения здесь пригодятся, хотя сфера их применения достаточно узкая. В этой области за время обучения придётся стать специалистом. Впрочем, если оператор или онлайн-консультант при разговоре понимает свою некомпетентность, всегда есть возможность обратиться к более опытному коллеге или руководителю.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.