

The background of the book cover is a blurred photograph of a desk. On the left, there is a small green plant in a glass jar. In the upper left, a desk lamp with a white shade is lit, casting a warm glow. On the right, the edge of a laptop is visible. The overall atmosphere is professional and focused.

НАТАЛЬЯ РЕГЕН

# НАСТОЛЬНАЯ КНИГА ФРИЛАНСЕРА

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ УДАЛЕННО:  
ОТ НОВИЧКА ДО ПРОФИ

Наталья Реген

**Настольная книга фрилансера.  
Как зарабатывать удаленно:  
от новичка до профи**

«Издательские решения»

**Реген Н.**

Настольная книга фрилансера. Как зарабатывать удаленно:  
от новичка до профи / Н. Реген — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-834032-1

Эта книга — не волшебная таблетка для тех, кто хочет начать работать удаленно. Из нее вы получите все необходимые практические тактики по старту работы на фрилансе и по увеличению продаж ваших услуг. В книге совершенно нет воды и собраны практические пошаговые рекомендации, чек-листы и шаблоны для работы. В итоге вы сможете дорого продавать свои услуги на биржах фриланса, успешно выделяться из общей массы, находить дорогих заказчиков, правильно презентовать свои услуги и сильно повысить цены.

ISBN 978-5-44-834032-1

© Реген Н.  
© Издательские решения

## Содержание

Введение	6
Немного о вас	6
Немного обо мне	7
Отзывы о книге моих коллег, клиентов и учеников	9
Что вам ожидать от этой книги?	11
ЧАСТЬ 1 – НОВИЧОК. БЫСТРЫЙ СТАРТ	12
Что такое фриланс и кто может зарабатывать удаленно	12
Фриланс на российском рынке	13
Конец ознакомительного фрагмента.	14

**Настольная книга фрилансера  
Как зарабатывать удаленно:  
от новичка до профи  
Наталья Реген**

© Наталья Реген, 2016

ISBN 978-5-4483-4032-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## **Введение**

### **Немного о вас**

Только что я закончила писать книгу, и теперь самое время написать введение. У меня позади, а у вас впереди – целый путь к финансовой независимости. Может быть вы только стартуете в этой области, а может быть – у вас уже есть большой опыт и вы хотели бы добиться еще больших результатов.

Эта книга поможет вам двигаться вперед, развивать навыки и оттачивать мастерство, привлекая все новых и новых клиентов.

Настольная книга фрилансера не научит вас навыкам, необходимым для работы. Но он научит вас зарабатывать гораздо больше, чем есть сейчас.

Если вы новичок на фрилансе, вы узнаете, с чего начать, как найти первых клиентов и как работать с ними. Пройдя раздел, вы будете стабильно зарабатывать 20 000—70 000 руб в месяц. Это уже гораздо лучше, чем средняя зарплата в регионах.

Если вы фрилансер с опытом и уже работали с клиентами и знаете как их искать, но вам бы хотелось выстроить собственный бренд, поднять цены и сделать так, чтобы к вам выстраивалась очередь из клиентов – раздел для опытных специалистов поможет вам достичь этой цели. При внедрении всех рекомендаций вы будете зарабатывать от 100 000 руб в месяц.

Если у вас уже довольно большой опыт во фрилансе, третья часть книги для экспертов поможет вам совершить квантовый скачок во фриланс-бизнесе за счет продвинутых стратегий поиска платежеспособных крупных клиентов, навыков ведения переговоров и продаж, а так же за счет создания собственного маркетингового агентства.

## Немного обо мне

Вы, наверное, зададитесь вопросом, почему я имею право говорить о фрилансе, писать эту книгу и рассказывать о том, как зарабатывать на фрилансе с нуля от 100 000 рублей в месяц?

Я пришла в сферу удаленного заработка копирайтером около 5 лет назад. Начинала с биржи фриланса ЕТХТ (написание статей на заказ и выставление их на продажу). Заработки не превышали планку 8 000 руб.

Затем пришло осознание, что нужно выходить на более денежные заказы: рассылки, продающие тексты, пакетные предложения по полной подготовке запусков, комплексные услуги по контент-маркетингу и так далее. Постепенно формировался и оттачивался навык убеждения, ведения переговоров, работы с возражениями и с сомнениями клиента. Формировалась серия отзывов, которые я просила оставлять по итогам работы со мной.

Затем я очень много училась у разных экспертов всевозможным направлениям бизнеса, чтобы лучше понимать потребности и задачи своих клиентов. Постепенно нарабатывала портфолио, создавала собственный сайт.

Поскольку я живу в Германии, владею английским языком и могу дотянуться до ряда западных экспертов в данной сфере, то обучение я проходила в том числе и на английском языке. Своими учителями-наставниками с гордостью могу назвать Дена Кеннеди, Джефа Уолкера, Френка Керна, Эбена Пагана, Андрея Парабеллума и других экспертов мирового уровня, у которых я имела честь обучаться всему, что знаю и умею сейчас.

Через некоторое время я заметила, что мои клиенты рекомендуют меня другим людям, у которых есть потребности в подобных услугах. За это они получали скидку на свой следующий заказ. Таким образом, я настроила «сарафанное радио» и стала в своих кругах достаточно знаменита и популярна, как хороший исполнитель.

Работа с разными бизнесами дала мне понимание потребностей моих клиентов и осознание того, что все бизнес-модели работают по разным принципам. Так я смогла из простого фрилансера перерасти в интернет-маркетолога и консультанта, обучаясь на различных нишах. Суммарно моим клиентам я помогла заработать более 25 567 000 руб.

Точная цифра неизвестна, поскольку не все клиенты раскрывали мне свои финансовые показатели по итогам нашей работы. Постепенно меня стали приглашать на живые и онлайн конференции и мероприятия. На данном этапе я владею полным арсеналом знаний и навыков по ряду ключевых направлений моих заказчиков:

- Оффлайн бизнес
- Онлайн бизнес
- Инфобизнес
- Консалтинг
- Коучинг
- Тренерская деятельность
- Бизнес в сфере услуг
- Организация мероприятий

- Продюсирование
- Интернет-магазины и т. д.

Вскоре я стала не просто выполнять ту работу, которая требовалась от меня, но начала также консультировать клиентов. Теперь я выдавала как результат работы не просто тексты или серии писем, но и рекомендации по улучшению проекта.

После десятка успешных потоков тренинга «Увеличение продаж на фрилансе» мои клиенты дали идею написать на эту тему полноценную книгу. Таким образом, примерно за год я выстроила целую систему знаний и навыков по увеличению доходов на фрилансе, которые собрала воедино здесь и хочу передать вам.

У меня есть особенный алгоритм увеличения продаж, по которому я прошла сама с нуля до экспертности международного формата. Этот путь я разделила на три уровня – по типу компьютерных игр, где нужно собирать монетки и переходить на новый уровень. Вы тоже будете собирать монетки, только реальные. Они помогут вам переходить на новую ступеньку.

Освоив Настольную книгу фрилансера, вы научитесь позиционировать себя правильно и более выигрышно, чем ваши конкуренты. А если вы только начинаете, то вам не придется долго сидеть в песочнице низких заработков. Если вам интересен алгоритм получения таких результатов и мои технологии, тогда смело продолжайте читать эту книгу и внедрять полученные знания.

За помощь в написании текста книги выражаю благодарность моей ассистентке Анне Аржаковой.

## ОТЗЫВЫ О КНИГЕ МОИХ КОЛЛЕГ, КЛИЕНТОВ И УЧЕНИКОВ

*«Спасибо Наталье за замечательную книгу! Хоть я уже не новичок во фрилансе, но книгу прочитала на одном дыхании, представив себя новичком. Вспомнила себя по шагам, когда начинала эту деятельность. Удивительно, как в такую маленькую книгу автору удалось поместить такой объем информации! Очень понравилась простота изложения материала, уверена, каждому новичку вся информация будет полезной, и благодаря данной книге станет понятно, что и как нужно делать, как убрать страхи и прочие сомнения.*

*На данный момент для меня очень актуальна глава 7 про масштабирование бизнеса. Занимаясь контекстной рекламой, я уже понимаю, что мне нужна команда, т.к. клиентов становится больше, а времени, как и у всех, всего 24 часа в сутки.*

*Главу 8, думаю, каждому нужно распечатать и повесить перед рабочим местом, как «чек-лист», и если что-то не получается или не успеваешь, то смотреть – все ли советы применил (а). Также очень полезны и упражнения в книге, потому как именно упражнения позволяют нам задуматься и проанализировать свою деятельность.*

*Желаю всем читателям выйти на новый уровень доходов после прочтения данной книги и внедрения всех рекомендаций!»*

**Алеся Чепелева**

**г. Москва**

**Специалист по контекстной рекламе**

**\*\*\***

**«ЗДРАВСТВУЙТЕ, ТЕ, КТО ЧИТАЕТ ЭТУ КНИГУ!**

*Я Владимир Руков – комплексный копирайтер. И всегда пополняю копилку знаний различной литературой. Так вот книга помогла мне создать чек-лист для совершения ближайших планов и увеличения своего дохода на копирайтинге.*

*Кстати, вот 4 интересные и правдивые жизненные цитаты из книги Натальи Реген:*

*1. «...даже под пальмой можно утомиться настолько, что затечет все тело».*

*2. «Идеального порядка не стоит добиваться, так как фрилансерам добиться этого практически не возможно».*

*3. «Чтобы работать эффективно и зарабатывать хорошие деньги нужно четко планировать ваш рабочий день, неукоснительно придерживаться этого плана и выполнять все действия пошагово и в срок».*

*4. «Нужно давать вашему клиенту больше, чем та работа, за которую он заплатил».*

*Знаете, я обожаю книги в стиле «Бери и делай!» и правдивые книги. И эта одна из таких. Нет золотых гор, наоборот рассказывается про удобный или комфортный для жизни труд фрилансера. Кстати, здесь даже есть упражнения и задания.*

*В этом руководстве Наталья рассказывает, как вывести работу фрилансера на серьезный уровень внутри души фрилансера. Простите за тавтологию. Все эти советы для того, чтобы не только работать профессионально, но и чувствовать себя экспертом, заботиться о родных и ощущать их признательность.*

*Если вы не ленивый «тюлень», тогда с помощью книги выявите, что вам предлагать клиенту и в каком направлении себя развивать. Если вы ленивы, то книга даст хороший пендель, четкие методики и пути к увеличению заработка. Она научит из 24 часов лени выделить 4—5 для эффективной работы над собой и своим бизнесом.*

*Рекомендую это руководство копирайтерам и другим фрилансерам!»*

**С уважением,**

**Комплексный копирайтер**

**Владимир Руков**

\*\*\*

*«Книга Натальи Реген попала мне в руки в ночь перед выпуском. Прочла на одном дыхании. Я работаю копирайтером 3-й год. Только несколько месяцев назад решилась на создание собственного сайта. Если бы такая книга мне попала в руки год назад, я бы сделала прорыв раньше.»*

*Чем полезна книга для новичков?*

*Поможет определиться, что для вас работа фрилансера – доход или свой бизнес? Это важный критерий отношения к работе. От него зависит то, каким путем вы будете двигаться к цели. Наталья озвучивает проблемы, с которыми сталкивается копирайтер на начальном этапе работы и сразу понятно, что она тоже прошла через эти ступени. В книге можно найти не только профессиональные рекомендации, но и советы по самоорганизации. Ведь от того, как настроишь свою деятельность в самом начале, зависит результат в целом.*

*Что для себя откроет фрилансер, застрявший в рутине заказов?*

*Если у вас до сих пор нет сайта, команды единомышленников и вас совсем не знают как эксперта – смело используйте рекомендации автора. Это поможет вам выйти не только на новый профессиональный уровень, но и увеличить чеки заказов вдвое или втрое.*

*Сегодня в письме отвечала заказчику и вспомнила рекомендации Натальи по речевым алгоритмам. Переписала свой ответ снова. В результате получила от заказчика одну строчку: «Работа с возражениями проведена на 100%:)»*

*В приложении книги можно найти пример договора с заказчиком и образец акта выполненных работ. Сам факт подписания договора уже отсеет недобросовестных заказчиков. А также чек-листы, которые пригодятся в повседневной работе копирайтера-фрилансера.*

*И самая главная польза в том, что Наташа открыта к сотрудничеству – все контакты есть в книге. Ей можно задать вопросы и получить обратную связь. Разве это не находка?»*

**Оксана Гунько,**  
**бизнес-копирайтер продающих текстов,**  
**Ужгород**

## Что вам ожидать от этой книги?

Эта книга – не волшебная таблетка, оговорим это сразу. Поэтому если вы не готовы действовать – вам не стоит тратить время попусту и полезнее будет вступить в очередную битву на бирже фриланса. Если же вы уже выросли из песочницы и чувствуете потребность в росте, тогда книга поможет вам выйти на новый прорывный уровень.

Вы получите тактики по накачиванию фрилансерской мышцы и секретные стратегии выхода на большие заработки.

Книга раскрывает следующие темы:

- Как правильно и дорого продавать свои услуги на биржах фриланса
- Как выделиться из общей массы
- Как и где искать дорогих заказчиков
- Как правильно презентовать свои услуги
- Как работать с клиентской базой
- Какие бывают ниши и как с ними работать
- Как сильно повысить цены без конфликта с клиентом
- Как совершать продажу и допродажу
- Как вести переговоры в скайпе и по телефону
- Когда и как правильно рассылать коммерческие предложения
- Как сделать продающее портфолио и куда его разместить
- Как все успевать и как вести несколько проектов параллельно
- Как превратиться из простого фрилансера в бизнес-консультанта.

Задача книги – не просто дать теорию в ваши руки, но довести вас до определенного результата и уровня мастерства. Как вы наверняка замечали, книг по фрилансу практически не существует, а самих фрилансеров только по официальной версии на территории России порядка 2 млн.

Книги только по копирайтингу или только по веб-дизайну, увы, пока не обучали продажам фриланс-услуг, и являются скорее навыковыми. У нас же с вами работа целиком и полностью вращается вокруг денег.

При чтении книги обязательно делайте себе пометки, выписывайте идеи на бумагу и ставьте сроки на внедрение в свою деятельность. Это не развлекательная книга, и лишь от ваших непосредственных действий зависит результат.

Ну что же, встретимся на следующей странице.

Поехали!

*Удачи Вам.*

*Ваша*

*Наталья Реген*

[битая ссылка] [www.richfreelance.ru](http://www.richfreelance.ru)

[битая ссылка] [www.nataliiregen.ru](http://www.nataliiregen.ru)

## **ЧАСТЬ 1 – НОВИЧОК. БЫСТРЫЙ СТАРТ**

### **Что такое фриланс и кто может зарабатывать удаленно**

Фриланс, как особый способ найма на работу, впервые был упомянут в романе Вальтера Скотта «Айвенго». Именно оттуда это понятие и стиль жизни берет свое начало.

Ранее фрилансерами называли свободных воинов, и оттуда это понятие дошло до наших дней. Конечно, сегодня оно концептуально отличается от упомянутого Вальтером Скоттом, и в него вкладывается несколько иной смысл. Но идея свободного выбора своего работодателя по-прежнему остается фундаментом фриланса.

Фриланс именно в том формате, в котором нам это понятие знакомо сегодня, внедрил американец по имени Джек Нилз. В 1972 году он начал с того, что ввел понятие «телеработа».

Нилз ввел определение «удаленная работа» и доказал, что эффективность сотрудников в таком типе трудовых отношений может быть настолько же высокой, как и при обычном, традиционном найме.

При этом работодатель не несет тех расходов, которые связаны с оффлайн работой. Не нужно иметь определенного помещения, не нужно тратить средства на создание условий труда, нет затрат на обеспечение работника орудиями труда и рабочим местом и т. д.

## Фриланс на российском рынке

Фриланс как явление достаточно молод, а если говорить о российском рынке, то здесь он и вовсе в зачаточном состоянии. В России удаленная работа появилась в конце 90-х годов, но развитие его началось в начале 2000-х. В конце 90-х наши соотечественники могли реализовать себя и зарабатывать только на западных биржах удаленной работы.

Позже появились сервисы free-lance.ru, work-zilla.com и другие, которые были специально созданы под потребности фрилансеров рунета и работодателей, подбирающих исполнителей под проекты.

Любая профессия и направление деятельности по традиции отмечаются особой датой в календаре. Профессия фрилансер в России имеет свой профессиональный праздник, который отмечают 14 мая.

То есть, фриланс выходит за рамки небольших подработок и становится социально признаваемым в обществе направлением деятельности. Развитие удаленной работы происходит очень быстрыми скачками. И моя задача – помочь вам всегда быть на шаг впереди конкурентов.

Не секрет, что в условиях жесточайшего финансового кризиса количество исполнителей сильно возрастет, и вам придется развиваться, чтобы получать достойных и платежеспособных клиентов.

Давайте посмотрим на состояние экономики в нашей стране. Мы видим, что назрело и продолжает расти ее кризисное состояние. Многие бизнесмены и руководители предприятий стараются сейчас сэкономить свои средства за счет увольнения работников и сокращения рабочих мест на своих предприятиях.

Переход к найму удаленных сотрудников на конкретные задачи поможет сильно сэкономить средства на страховые и социальные выплаты этим работникам, на отчисления по больничным листам и т. д. Удаленный работник занимается на выполнение определенной задачи, что очень экономит время руководителя.

**Что касается удаленного сотрудника, ему тоже очень выгодна эта ситуация:**

- фрилансер географически не привязан ни к какому определенному месту;

## **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.