

# **СОДЕРЖАНИЕ**

---

<b>Предисловие</b> .....	7
<b>Глава 1. Кто я и почему пишу эту книгу</b> .....	11
1.1. Моя история — здесь ты узнаешь себя .....	12
1.2. Фриланс — это про свободу?.....	30
 <b>Глава 2. Разберемся, кому подходит фриланс</b> .....	41
2.1. Фрилансеры — кто они на самом деле? .....	42
2.2. Анализируем свою личность .....	53
2.3. Кто такие мульти潜能алы и при чем здесь фриланс	74
2.4. Практикум .....	88
 <b>Глава 3. А как это работает? Изучаем фриланс</b> .....	95
3.1. Реальный план перехода на фриланс .....	96
3.2. А что, если я работаю в офисе?.....	105
3.3. Как выбрать онлайн-обучение и не потерять деньги .	116
3.4. Составляем резюме и портфолио .....	138
3.5. Поговорим о клиентах.....	150
3.6. Как легко находить клиентов .....	162
3.7. Регистрируем свою работу официально.....	169
 <b>Глава 4. Всё о деньгах на фрилансе</b> .....	177
4.1. Немного денежной философии .....	178
4.2. Как правильно распоряжаться заработанными деньгами .....	187
4.3. Учимся оценивать свой труд .....	202
4.4. Финансовый потолок.....	211

<b>Глава 5. Окружение на фрилансе .....</b>	<b>223</b>
5.1. Почему родные негативно относятся к фрилансу? .....	224
5.2. Как работать мамам с детьми?.....	255
5.3. Смена круга общения .....	259
<b>Глава 6. То, о чем не говорят фрилансерам.....</b>	<b>275</b>
6.1. Парализующий страх нового .....	276
6.2. Синдром самозванца.....	293
6.3. Лень и прокрастинация как норма жизни фрилансера	308
6.4. Эмоциональное выгорание и самопомощь.....	316
<b>Глава 7. Мужчинам посвящается.....</b>	<b>365</b>
<b>Глава 8. Советы от фрилансера .....</b>	<b>373</b>
<b>Заключение.....</b>	<b>379</b>
<b>Благодарности .....</b>	<b>381</b>

# **ПРЕДИСЛОВИЕ**

Привет, дорогая читательница! К сожалению, я не знаю, как тебя зовут и где ты живешь. А жаль. Я бы хотела сидеть рядом с тобой в тот момент, когда ты будешь читать эту книгу.

Пожалуйста, представь, что рядом с тобой друг, который понимает тебя в любой ситуации, всегда честен, открыт всему и смотрит в будущее с улыбкой.



***Это я.***

***Меня зовут Аня Бонецкая,  
и я создала для тебя про-  
странство этой книги.***

Разувайся, проходи, чувствуй себя как дома. Здесь светло и уютно, и каждый найдет свое место. Здесь ни на кого не посмотрят с осуждением, людей принимают такими, какие они есть, и дают ответы на волнующие их вопросы.

Коротко обо мне: 28 лет, замужем, сыну пять. Фрилансер. Работаю SMM-специалистом в «Инстаграме» три года, веду личный блог, обучаю своей онлайн-профессии. Много лет с мужем служили. Он бывший военный. Год назад уволился, и вся наша семья переехала в Краснодар. Ну, это если совсем вкратце.

Если бы меня спросили: «Расскажи в двух словах, о чем твоя книга», — я бы ответила: «Она про то, как меняется мир. И о том, что нам пора принять это, чтобы меняться вместе с ним!».

Эта книга — не сборник суперсоветов, которые завтра супер изменят твою жизнь, и ты станешь суперчеловеком, суперуспешной, супербогатой. Господи, ну неужели так бывает? К сожалению или к счастью, я понятия не имею, что надо делать, чтобы быть СУПЕР!

”

*Эта книга из разряда «Я хотела это услышать! Я это знала, но мне нужно было подтверждение! Мне были нужны поддержка и разрешение!»*

”

Книга поможет тебе найти свое место вне зависимости от того, будет оно в офисе или дома за ноутбуком. Прочитав ее и выполнив все упражнения (это важно!), ты узнаешь, поймешь, почувствуешь, по какой дороге идти, к чему стремиться и с чего начать.

Перед тем, как сесть за эту книгу, я поставила себе амбициозную задачу: изменить отношение жителей нашей страны к фрилансу, а именно — к онлайн-работе. Развеять мифы, ответить на беспочвенные претензии, поставить под вопрос неаргументированные позиции в отношении фриланса.

”

*Я работаю в «Инстаграме» три года, и за это время узнала все грани работы в онлайне.*

”

Теперь я хочу показать и рассказать тебе, что на самом деле представляет из себя фриланс. Мы вместе войдем в этот мир без необоснованных ожиданий, осуждения и ошибочного мнения.

Отбрось сомнения, забудь все, что знала раньше. Давай просто посмотрим, какой он на самом деле — мир онлайн-работы.

Эту книгу вместе со мной писали разные люди — мои подписчики, ребята, с которыми я работаю. Они

написали свои истории, абсолютно реальные и от того невероятно ценные. Они передают тебе свой опыт и так же, как и я, верят в тебя!

---

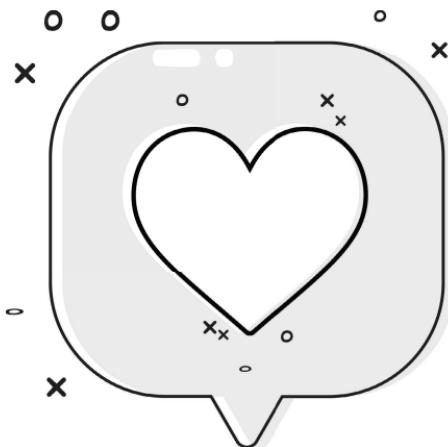
ПОГНАЛИ!

---

# ГЛАВА 1

---

## КТО Я И ПОЧЕМУ ПИШУ ЭТУ КНИГУ



[<<< Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

# **1.1. МОЯ ИСТОРИЯ – ЗДЕСЬ ТЫ УЗНАЕШЬ СЕБЯ.**

В 2017 году не было книги, которая разложила бы по полочкам всё, что произойдет со мной. Как было бы здорово тогда прочесть несколько сотен страниц и прозреть — это сэкономило бы мне нервы, деньги и чего бы только не сэкономило!

Тогда я даже не знала, что это за такое диковинное слово «фрилансер».

Осень 2017 года. Мы с мужем Толей и маленьким сыном Мишкой переехали на новое место службы, в город Печоры Псковской области. Городок, больше похожий на поселок, с населением примерно 13 тысяч человек, встретил нас провинциальной красотой и глубоким презрением.

Муж — на работу, сын — в сад. А мне 25 годиков, я смотрю в окно и не знаю, кем стану, когда вырасту.

За моими плечами декрет и многочисленные попытки найти себя. Кем я только не была: гардеробщицей в ночном клубе, официанткой, оператором в доставке пиццы, мерчендайзером... Я раздавала листовки (целый один день!), продавала хоккейные сувениры. Еще открывала магазин кондитерских изделий, взяв

кредит, а через месяц закрыла (магазин, не кредит). Потом был кабинет по коррекции и покраске бровей, который тоже благополучно закрылся из-за переезда на новое место службы. Разнообразного опыта было много, а понимания, чем бы мне на самом деле хотелось заняться, — мало.

А здесь — маленький городок: выходишь из подъезда, а на улице стоит тишинааа. За домом хвойный лес: хочешь — дыши полной грудью, а хочешь — грибы собирай. Максимум, куда я могла пойти работать, так это продавщицей в магазин китайских игрушек или пивнушку (меня аж перекосило сейчас от этой мысли).

”

*Конечно, можно было пристроиться  
к мужу на работу, но система, где ты  
должен подчиняться, — не моя история.  
Мне всегда была очень дорога свобода.*

”

Неудивительно, что уже через несколько месяцев я работала в «Инстаграме». Сидя в холодной квартире, закутавшись в халат мужа, я разговаривала с клиентом по WhatsApp о том, какой пост должен быть следующим... но об этом чуть позже.

Сложно поверить, но каких-то десять лет назад я вообще не знала, что такое айфон. Сегодня без телефона жить уже невозможно. Обрати внимание на людей в общественных местах: 80% из них сидят в телефоне. А еще обрати внимание на их возраст.

Все ругают детей за то, что они избалованы гаджетами, но посмотри, кто именно сидит в телефоне?

На детской площадке бабушка пятилетнего Стёпы перелистывает «Одноклассники» и принимает в подарок от подружки стикер с поцелуйчиком.

В торговом центре мама погодок смотрит видео на фудкорте, пока дети едят.

В кафе папа с мамой листают ленту, доедая «Цезарь», пока их ребенок в игровой.

Просто открай глаза! Хватит делать вид, что онлайн «это не про меня».

”

*Онлайн – не просто развлечение, это новый мир!*

”

Зазывать людей в онлайн и убеждать, что фриланс это лучшая работа в мире – не моя задача. Я не считаю, что быть фрилансером надо каждому. Это не всем подходит.

”

*Но совершенно бессмысленно отрицать тот факт, что мы на пороге онлайн-прорыва.*

”

Впервые об SMM я услышала еще в Пскове, за месяц до переезда на новое место службы. Один друг рассказал мне, что есть такая сфера работы в «Инстаграме».

«Эсэмэс? Сэмэмэм... Как-как?» — переспросила я. Но тут же задала и вопрос посерьезнее: «А сколько можно заработать?». Товарищ замялся: «Ну, я не знаю, тысяч 15 с одного клиента». Мой мозг выдал восхищенное: «ВААААУ!».

Сколько себя помню, я всегда мечтала только об одном — иметь много денег. Знаю, банально, почти все этого хотят. Мои причины были родом из детства.

Я выросла в городе Тынде Амурской области. У родителей стабильно были кредиты, и они фактически работали ради этих ежемесячных выплат. Что значит новая одежда из магазина, я не знала, а вот китайский рынок был местом нашего шопинга ровно раз в год, перед 1 сентября. Кроссовки по 200 рублей на физкультуру. И не дай бог они порвутся в середине года, это был удар по семейному бюджету. Одни любимые джинсы и пара теплых кофточек — весь мой гардероб.

В школе я была «бесплатницей» — за моё питание платило государство. Нас таких было человек пять в классе. Одноклассницы иногда давали мне свои кофточки, которые уже не носили. И я их донашивала.

Однажды я получила «помощь малообеспеченным семьям» — две тысячи рублей. Деньги выдали классному руководителю, и она должна была отчитаться перед муниципалитетом о тратах. Вместе с Любовью Анатольевной и мамой мы пошли в магазин, купили мне зимнюю обувь, крупу (гречку, рис) и что-то еще. В общем, сами понимаете, как стремненько было.

А когда ребята в сентябре рассказывали, как ездили в Сочи или, не дай бог, в Турцию, я не могла поверить,

что такое вообще может быть. Сочи? Bay! Как другая планета, на которой мне не суждено побывать.

В 2009 году я уехала учиться в Хабаровск. Дорогой город, цены сравнимы с московскими. Мама присыпала по 500 рублей в неделю. Когда меня спрашивают, а как я вообще выживала, я отвечаю — не помню. Помню, что постоянно хотелось есть.

*Годы становления моей личности прошли в постоянном дефиците денег и сопоставлении себя с более обеспеченными окружающими. Не в свою пользу, конечно. И вот какая еще цель в жизни, кроме денег, могла возникнуть в таких условиях?*

Поэтому, когда я узнала, что какой-то загадочный «эсэмэм» приносит в дом по 15 тысяч рублей с одного клиента, то приободрилась. А через пару месяцев оказалась в Печорах, на новом месте службы мужа.

Первое время было не до работы — собирала документы для садика (сентябрь 2017 года, Мишке два с половиной года). Бюрократический квест увенчался победой спустя недели три, и ребенка зачислили в сад. Как сейчас помню: отвела туда Мишу, вернулась домой, а там... Меня встретила звенящая тишина, которую нарушал только шум мыслей в голове: «Что дальше? Кем я стану? Неужели нужно подчиниться системе и идти работать на дядю? С чего начать? Что делать? Кто я? Что меня ждет в этом городке? Вот так мы и будем жить

на границе, в лесах, никого не зная, далеко от родных?»  
Не о такой жизни я мечтала...

Сидеть одной в четырех стенах было ужасно. Увы, не лучше были и перспективы работать в ненавистном офисе. «Хорошо, — подумал мозг и тут же выдал. — А помнишь про эсэмэс? Андрей рассказывал!».

Точно! Пойду в Гугле гляну, изучу.

Очнувшись спустя пару-тройку дней с красными, но счастливыми глазами перед экраном ноутбука, я ощутила, как внутри что-то зашевелилось. Это не-просто описать... Ты как будто вот-вот разрыдаешься или засмеешься. Кажется, что в тебя только что попала комета с огромным зарядом энергии, и ты больше не способна усидеть на месте.



*Ошибки быть не могло. Я загорелась новым делом!*

Всё вокруг стало ярким, а это самое дело горело, как солнце, перекрывая своим светом всё вокруг.



*Довольно поэтично, но именно так я всегда себя чувствую, когда понимаю — это МОЕ!*

Аббревиатура SMM тогда звучала как что-то высо-коинтеллектуальное и даже заумное. Но понемногу

я разобралась и поняла, что это просто одно из направлений маркетинга — по работе с социальными сетями.

«Инстаграм» привлек меня своей простотой. Сравни его с «ВКонтакте» или Facebook — там же миллионы кнопок! Преследует ощущение, что они были созданы дьяволом. И в то же время «Инстаграм»: 4 кнопочки внизу, несколько наверху, и этого достаточно. Я всегда была за простоту в любом аспекте жизни. Выражаться просто, писать просто (как в этой книге), делать дела просто — в общем, НЕ УСЛОЖНЯТЬ.

”

*«Инстаграм» идеально мне подошел, как и я ему.*

”

Тогда основные задачи SMM-щика в «Инстаграме» сводились к поиску аудитории для бизнеса, готовой купить их товары или услуги. Самостоятельно компании сделать это не могли, потому что в «Инстаграме», как и в любом сообществе, есть свои правила, которые надо знать и уметь применять. В таком случае и нужны SMM-щики. Они досконально знают алгоритмы работы конкретной социальной сети и помогают бизнесу продвигаться.

Поначалу SMM-щику достаточно было оформить профиль заказчика и привести в него клиентов. Но постепенно рынок изменился, появилось множество узких специалистов — по рекламе, дизайну, фото, ви-