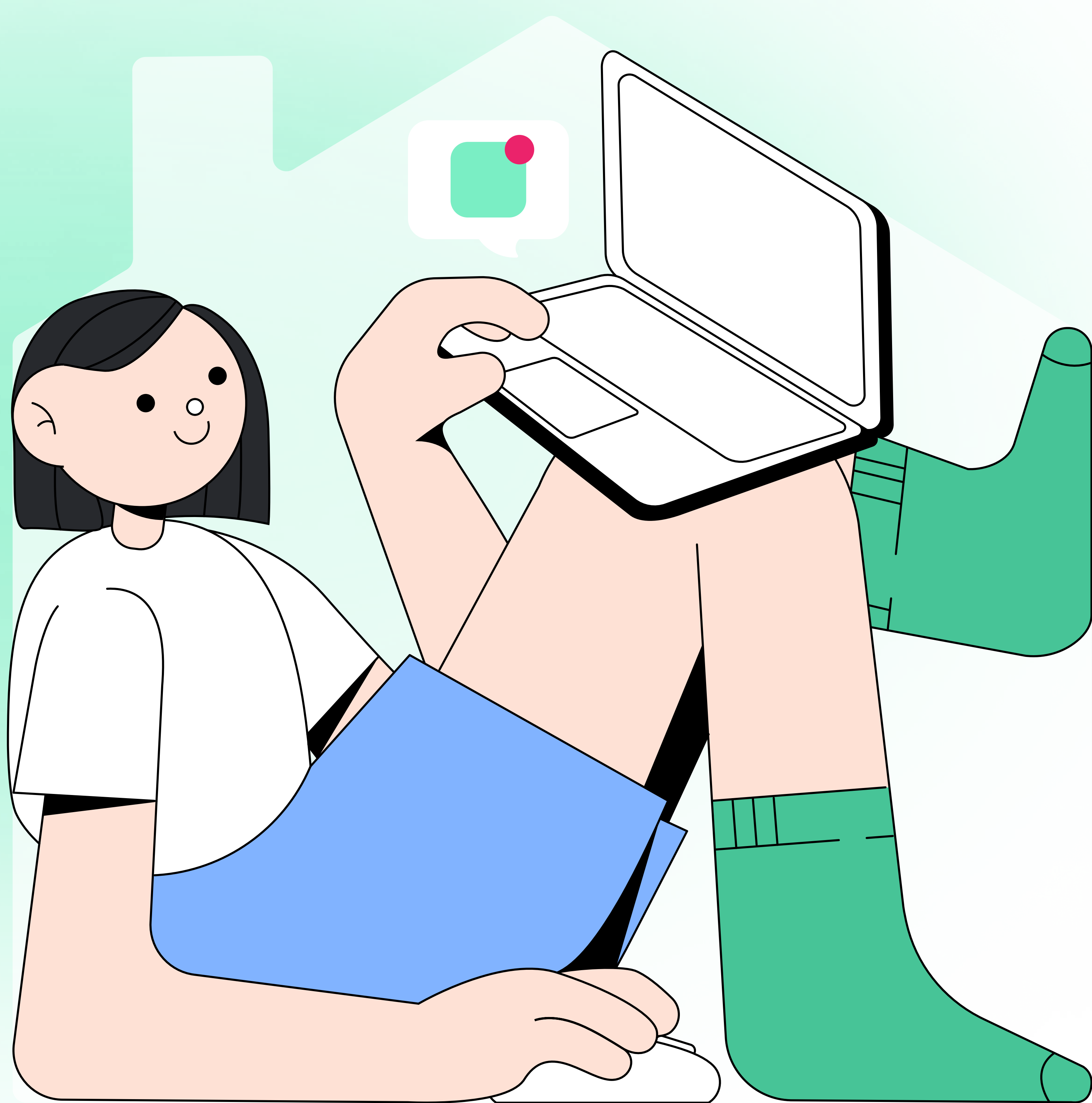


Как работать с фриланс- площадками,

чтобы клиенты выбирали
именно вас

7 СОВЕТОВ



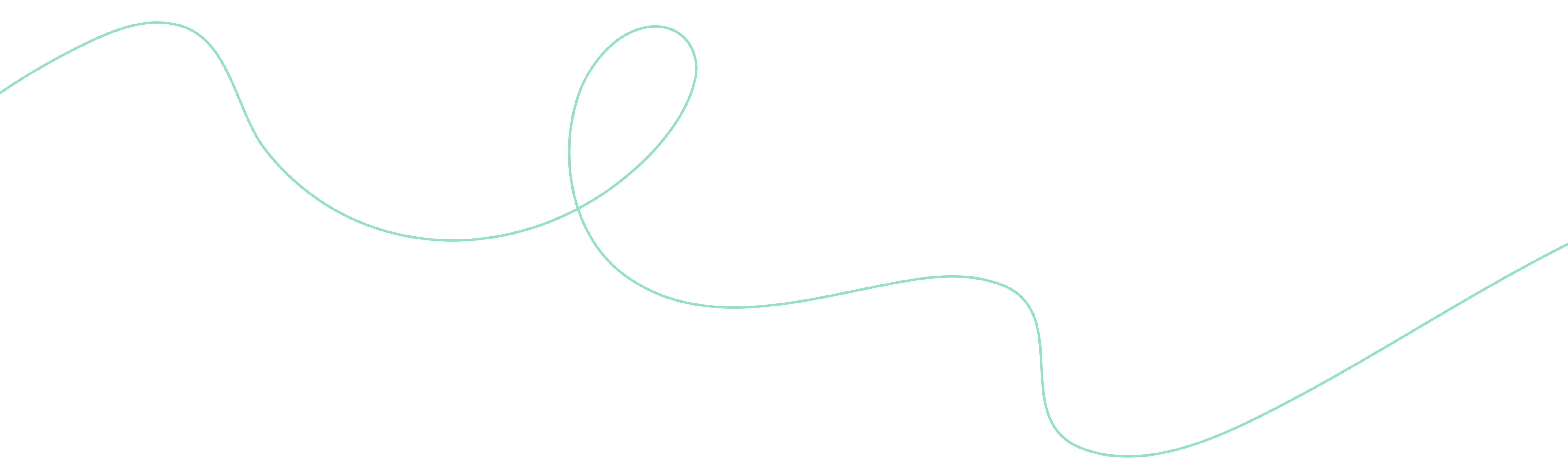
Из этого гайда вы узнаете, как привлекать клиентов и получать максимум заказов. Вот семь советов, которые помогут вам выделиться на фоне других фрилансеров.

1. Подумайте над конкурентным преимуществом

То есть над тем, что будет выделять вас среди конкурентов. Это может быть экспертность в конкретной теме – например, вы дружите с ChatGPT и Midjourney и знаете, как их применять в создании креативов для соцсетей. Либо вас будет отличать особый подход к работе с клиентами. Или вы проходили курсы Нетологии и получили актуальные знания по интересующей теме.

В нашем каталоге навыковых курсов представлены обучающие программы по разным диджитал-направлениям. Выбирайте – и учитесь в удобное время! [Получить новые знания →](#)

На поиски конкурентного преимущества может понадобиться время и практика. Это нормально. Главное – чтобы оно было конкретным, полезным и понятным вашему потенциальному заказчику. Покажите, какую выгоду человек получит от работы с вами.



Как не надо

Сделаю всё быстро и качественно.

Как можно

Не веду больше двух проектов одновременно. Это позволяет мне глубже понять ваш бизнес и задачу, а ещё – не срывать дедлайны.

Когда определитесь с конкурентным преимуществом, не забудьте добавить его в описание профиля.

2. Оформите профиль

Прикрепите качественное фото, на котором хорошо видно ваше лицо. Это поможет установить доверие между вами и потенциальными заказчиками. Так они будут сразу понимать, что вы – реальный человек, а не просто анонимный аккаунт.

Кратко опишите свои навыки и опыт. Расскажите, чем можете быть полезны заказчикам. И старайтесь избегать общих формулировок – конкретизируйте.

Как не надо

Я начинающий дизайнер.

Как можно

Помогу создать визитку, нарисовать баннер или сверстать лендинг. Разрабатывал дизайн для сайта йога-студии и риэлторского агентства.

3. Добавьте портфолио

Первыми работами в портфолио могут стать проекты, выполненные в рамках обучающих курсов. Например, на курсах Нетологии как раз идёт упор на практику.

Даже если поначалу будет только один проект, он уже показывает вашу способность справляться с подобными задачами.

Постепенно портфолио будет расти, а с ним и ваши скиллы — потенциальные заказчики смогут проследить ваш прогресс и увидеть разнообразие проектов, над которыми вы работали.

Лайфхак. Предложите друзьям сделать для них какую-нибудь работу бесплатно. Объясните, что вам это нужно для портфолио, а взамен попросите оставить отзыв. Когда у вас появятся коммерческие клиенты, не стесняйтесь просить отзывы и у них.

На поиски конкурентного преимущества может понадобиться время и практика. Это нормально. Главное — чтобы оно было конкретным, полезным и понятным вашему потенциальному заказчику. Покажите, какую выгоду человек получит от работы с вами.

4. Назначьте адекватные цены

Важно не переборщить со стоимостью своих услуг.

Но и не продешевить тоже. Поэтому предлагаем поступить так: проанализируйте цены у фрилансеров с похожим опытом и посмотрите прайсы у более опытных коллег. Так вы поймёте среднюю рыночную стоимость услуг и выставите ценник чуть ниже. Когда наберётесь опыта и подкопите положительных отзывов, можно будет поднять цены до средних — и далее корректировать их по тому же принципу.

5. Создайте сайт-визитку или рабочий аккаунт в соцсетях

Там вы будете подробнее рассказывать об услугах и показывать больше кейсов. Обязательно укажите свои контакты и дайте ссылки на разные каналы связи. Чем их будет больше, тем лучше – заказчик сможет выбрать удобный ему способ.

Контент в рабочих соцсетях должен отражать вашу экспертность и нести пользу целевой аудитории: SMM-менеджер может делать разборы успешных SMM-стратегий известных брендов, а дизайнер – показывать свои работы. Чтобы привлечь внимание потенциальных клиентов, можно взаимодействовать с тематическими сообществами или экспертными профилями, например договориться о взаиморекламе.

Пара удачных визиток для вдохновения

[Telegram-канал редактора Ирины Ильяховой](#)

[Сайт дизайнера Михаила Гаугаша](#)



6. Вступите в профессиональное сообщество

Это может быть паблик или канал, связанный с вашей сферой деятельности. В сообществе будьте активными, делитесь полезной информацией и предлагайте помощь. Так вы наладите полезные связи, познакомитесь с коллегами или даже найдёте клиентов.

7. Мотивируйте клиентов рассказывать о вас

Сарафанное радио – отличный инструмент продвижения. Поэтому используйте его по максимуму. Можно предложить клиентам бонусы за рекомендации. Например, если клиент приведёт нового, они оба получают скидку на ваши услуги.

Ищите свою уникальность, экспериментируйте и постоянно развивайтесь – и в будущем клиенты будут находить вас сами 🚀

