

# Как и реально ли зарабатывать до 150 000 р. в месяц удаленно?!

**Здравствуйтесь, друзья!**



Меня зовут Игор (и да, без мягкого знака, это не ошибка, если что :-)), и я интернет-маркетолог и предприниматель.

Сразу хотел бы отметить, почему я позволил себе говорить об удаленной работе.

**Есть ровно 5 причин:**

1. Работаю исключительно удаленно с 2011 года;
2. Практикующий специалист в нескольких интернет специальностях;
3. Предприниматель с более чем 15 удаленными сотрудниками прямо сейчас;
4. Фрилансер, работающий с удаленными (и не только) клиентами;
5. Супер опытный заказчик на биржах фриланса (там, где делают первые шаги в удаленке).

Как видите, знаю вопрос со всех сторон: и специалиста, и руководителя, и заказчика, и сотрудника, и фрилансера :-).

**Сразу хочу ответить на вторую часть вопроса из заголовка: реально ли зарабатывать до 150 т.р. в месяц удаленно?**

**Да! Реально. И это не потолок.**

Но это прежде всего зависит от Ваших амбиций, уровня вовлеченности и ответственности, риска, который вы готовы взять. Если Вы готовы взять ответственность, рискнуть и работать много (например, частным специалистом или фрилансером серьезного уровня), то можно зарабатывать и полмиллиона рублей в месяц! И я могу это доказать:-)

Если готовы ввязаться в серьезное предпринимательство, и того больше, конечно.

Если же для Вас важнее надежность, не хотите брать большую ответственность и рисковать, то можно получать ЗП как удаленный сотрудник. Диапазон зарплат в зависимости от специальности, навыков, уровня компетенции начинается с 10 т.р. и заканчивается где-то на уровне 200 — 300 т.р. Это, конечно, высокий уровень квалификации, понятно, но тем не менее.

В графике ниже можно увидеть, что зарплаты удаленных сотрудников действительно бывают разные :-). Но обратите внимание: примерно треть всегда удаленные сотрудники, вне зависимости от суммы. Это говорит о том, что удаленно можно зарабатывать столько же, сколько и на обычной работе.



Друзья, тут немного расскажу, как вам получить больше пользы от данной памятки.

Если вы совсем новичок, то продолжайте читать дальше все подряд. Если же вы не совсем новичок, вы в курсе основных способов и профессий онлайн работы, тем более у вас есть попытки или определенный опыт удаленной работы, и вас интересует не как начать, а как перейти на следующий уровень, то можете сразу переходить к части «Как зарабатывать не копейки, а от 30.000 руб./мес?».

Далее хочу поделиться с вами способами заработка в интернете, навыками и профессиями, настоящее и будущее которых в удаленке.

### **Давайте только обозначим пару моментов:**

1. Я рассказываю только о том, что знаю, умею и делал сам, или делаем мы у себя в команде. Удаленно можно работать и бухгалтером, и репетитором русского, но это далекие от меня профессии. Мы с вами будем говорить в основном про профессии интернет-маркетинга.

2. Мы рассматриваем исключительно настоящие, реальные профессии и способы заработка, и никаких «волшебных методик», «чудо техник» и прочей ерунды «зарабатывания 400\$ в день». Мы с вами взрослые люди:-). Также мы не будем рассматривать трейдинг, инвестиции и т. п. способы заработка, хотя их я не исключаю, но считаю их слишком рискованными, особенно для новичка. Плюс там нужно иметь первоначальный капитал, в отличие от тех способах, о которых мы поговорим дальше.

Итак, поехали дальше!

## Способы заработка в интернете

- Интернет предпринимательство;
- Фриланс (частный специалист);
- Фриланс (выполнение заданий);
- Удаленная работа;
- Ведение блога или сайта;
- Управление сервисом или площадкой.

**1. Интернет предпринимательство** — это бизнес, который ведется онлайн, в основном удаленными сотрудниками. Как у нас, кстати:-)). Но это иной уровень ответственности и вовлеченности, это не просто удаленная работа. Это нужно понимать.

**2. Фриланс (частный специалист)** — это когда вы, как частный специалист, предлагаете свои услуги. Тоже бизнес, но без сотрудников. Много ведь фрилансеров дизайнеров, специалистов по продвижению сайтов, по рекламе, программистов и верстальщиков. Иными словами, в данном случае у вас есть свои клиенты, и вы с ними работаете.

**3. Фриланс (выполнение заданий)** — это когда вы, как фрилансер, выполняете разные задания, чаще всего на специальных площадках - биржах фриланса. Здесь можно перечислить и платные опросы, и отзывы. Разница с пунктом выше в том, что не обязательно быть специалистом в какой-то области, можно выполнять разные простые поручения. Также здесь нет своей клиентской базы, скорее это база сервиса или биржи, на которой вы работаете (т.е. вы с клиентом работаете через посредника, и это скорее его клиенты). Правда, большинство частных специалистов не отказывается и от бирж фриланса тоже, так что два предыдущих пункта сильно между собой пересекаются.

**4. Удаленная работа** — работа наемным сотрудником компании, только не в офисе, а сидя дома. Ну или кафе, или на пляже, как хотите:-)). Конечно, нужно владеть определенными навыками. Чем выше и больше, тем выше ЗП. Но освоить практически любые навыки можно, главное - желание.

**5. Ведение блога или сайта** — это когда вы монетизируете собственный онлайн ресурс.

В основном рекламой чужих продуктов. Сегодня это, с одной стороны, сильно упрощено в плане доступности, если мы имеем в виду блогерство в соцсетях (в т.ч. в YouTube). С другой стороны, боюсь вас разочаровать, но это ой как не просто — выйти на неплохой заработок (30 — 50 т.р. в месяц). Тут отдельно стоит упомянуть ведение не блога на платформе соцсети (Instagram, к примеру), а собственного сайта. Монетизация тоже за счет денег рекламодателей.

**6. Управление сервисом или площадкой** — это когда у вас не простой сайт с контентом или блог, а когда вы предлагаете некий сервис. Разновидностей много: от сервисов бронирования билетов до функционала управления бизнесом или личными финансами, например. Или просто доска объявлений (но не делайте этого, уже поздно:-)).

#### **Итог:**

Выше я перечислил 6, на мой взгляд, главных способов удаленного заработка.

Начинать с нуля проще всего способами 2 и 3.

Самый простой способ — это выступать исполнителем простых поручений, но там и заработок соответствующий (низкий).

Идеальный вариант — найти удаленную работу: и заработок будет выше, и опыта больше (в плане получения вами «пищи» для дальнейшего роста). Правда, нужно обладать некоторыми навыками, уметь что-то делать. За красивые глаза на работу никто не берет.

Далее мы поговорим о востребованных интернет-профессиях.

## **Интернет-профессии**

**1. Интернет-маркетолог** — строит систему и стратегию интернет-маркетинга для компании. Главная задача: продвигать бизнес в интернете и увеличивать отдачу для бизнеса от интернет-маркетинга в целом.

**2. SEO специалист** — занимается оптимизацией и продвижением сайта в поисковых системах (Яндекс, Google). Главная задача — привлекать посетителей на сайт из поиска Яндекс и Google.

**3. Специалист по контекстной рекламе (Яндекс.Директ, Google Ads)** — разрабатывает, настраивает и ведет (оптимизирует) контекстные рекламные кампании. Главная задача — привлечение клиентов для бизнеса через рекламные кампании в Яндекс и Google.

**4. Специалист по таргетированной рекламе** — разрабатывает, настраивает и ведет

(оптимизирует) рекламные кампании в социальных сетях (во ВКонтакте, Facebook, Instagram). Главная задача — привлечение клиентов для бизнеса через рекламные кампании в соцсетях.

**5. Контент-менеджер/Редактор сайта** — отвечает за наполнение сайта контентом. Главная задача — качественный контент на сайте.

**6. Копирайтер** — пишет тексты, автор. Пишет коммерческие, продающие, информационные тексты. Главная задача — создание контента (написание текстов).

**7. SMM-менеджер/администратор** — отвечает за наполнение страниц компании в соцсетях контентом, а также взаимодействие с подписчиками. Главная задача — качественный контент на странице.

**8. SMM-маркетолог** — отвечает за стратегическое присутствие компании и/или бренда в социальных медиа, разработка стратегий, планирование. Часто SMM-менеджер и маркетолог — это один человек, но это не обязательно.

**9. Личный помощник (бизнес ассистент)** — помощник руководителя, интернет-предпринимателя или владельца бизнеса. Занимается разными задачами, часто это «многорукий многоног». Соответственно, нужно на хотя бы базовом уровне обладать несколькими навыками, но позиция очень востребована. Да и навыки эти не сложно приобрести.

**10. Менеджер интернет-проектов** — отвечает за проект, планирует, отслеживает, контролирует. Иными словами, ведет проект и отвечает за выполнение работ и задач по нему.

**11. Трафик менеджер (он же «лид-генератор»)** — разными способами привлекает трафик (посетителей) на сайт и превращает их в «лиды» (т.е. делает так, чтобы посетители оставили заявку, позвонили, обратились в компанию). Владеет и контекстной рекламой, и таргетированной, и другими способами и инструментами привлечения трафика, а также маркетинговыми знаниями, конверсией сайтов, веб-аналитикой.

**12. Лид-менеджер** — тут многие со мной не согласятся, часто под этим термином имеют в виду «трафик менеджера» и «лидо-генератора», но мы в лид-менеджере видим человека, который дальше работает с полученными лидами: связывается с потенциальным клиентом, готовит коммерческое предложение и т.п. В некотором смысле это продавец. Считаю это определение более точным, т. к. «lead management» — это «управление лидами», т. е. лиды уже есть:-). Но это моя точка зрения, повторюсь, в сети чаще встречается иное видение.

**13. E-mail маркетолог** — занимается планированием, разработкой и реализацией почтовых рассылок.

**14. Веб-аналитик** — отвечает за аналитику, считает отдачу отдельных каналов и системы интернет-маркетинга в целом. Часто это выполняет сам интернет-маркетолог.

**15. Веб-дизайнер** — рисует дизайн для сайтов и не только.

**16. HTML-верстальщик** — верстает сайты, делает из дизайн-макета сайт.

**17. Программист** — программирует, а что еще). Пишет разные программы, скрипты и прочий функционал для веб-ресурсов.

**18. Специалист по YouTube** — занимается планированием и стратегией, а также реализацией присутствия компании или бренда на платформе YouTube. Также оптимизирует и продвигает видео в поиске YouTube.

**19. Онлайн-консультант и/или специалист тех. поддержки** — консультирует потенциальных клиентов компании, помогает решать вопросы.

Друзья, я не претендую на полноту данного списка, тем более с учетом регулярности появления новых профессий в онлайн-:). Но я постарался охватить многие самые популярные и востребованные интернет-профессии и специальности. Как видите, в списке разные профессии, разного уровня сложности. Некоторые из них требуют высокий уровень квалификации (например, программист), а некоторые можно освоить достаточно быстро и просто (например, копирайтер, контент-менеджер или личный ассистент).

## Как зарабатывать не копейки, а от 30 000 руб./мес?

Сейчас на рынке удаленной работы ситуация следующая:

1. С одной стороны, огромное количество желающих работать удаленно, но откровенно «слабых специалистов», обладающих одним или несколькими простыми навыками. Но люди не виноваты, так повелось...

К сожалению, сейчас на рынке огромное количество курсов, кричащих о том, что научим вас работать удаленно, а по факту люди получают совсем простые, дешевые навыки, которые можно освоить самостоятельно и без особого труда. Это и создание лендингов на конструкторе, и работа в той же канве и ей подобных, и администрирование Инстаграм или ВК, и прочие. Давайте честно — все это можно освоить просто «методом тыка». Но проблема даже не в этом, а в том, что с такими навыками работу на нормальную зарплату

не получить. Уж простите меня, но за умение работать в каком-то сервисе типа Canva или Google Презентации нормальную зп не платят и на работу не берут.

2. С другой стороны, заказчики и работодатели понимают ситуацию и платят копейки, потому что кто-то всегда готов сделать ЭТУ работу за копейки. Я знаю о чем говорю, поверьте — я чуть ли не каждую неделю получаю по 150 — 200 откликов на вакансии за 5 — 10 т.р. (т. е. люди реально готовы работать за такие деньги). Запомните пока ключевое слово - «эту».

## Как же вырваться из болота бешеной конкуренции и копеечных доходов?

Все просто друзья. Дело в ключевом слове «эту». Вы должны выполнять НЕ ЭТУ работу, а другую, а еще лучше «эту + другую».

Вы должны предложить тому, кто платит деньги (работодателю, заказчику) нечто **более ценное**, чем то, что предлагают все. Проще говоря, вы должны уметь выполнять и другую, более ценную (для заказчика) и дорогую (для вас) работу. Иначе ему незачем платить 20 — 30 т.р., если может получить то же самое за 10 т.р., согласитесь! :-))

## Как этого добиться?

Нет секретных техник, волшебных палочек и чудо-таблеток! **Нужно учиться. Учиться и работать.** Но есть одно НО! Нет смысла учиться только одному или даже нескольким, но простым и дешевым навыкам, доступным каждому. **Там огромная конкуренция и копеечные доходы!**

Более очевидное решение: **нужно либо расширяться, либо углубляться.**

Иными словами, либо владеть несколькими ценными навыками на определенном уровне, либо становиться высококвалифицированным специалистом в определенной нише. И тогда, поверьте, с удовольствием вам будут платить и 30 т.р., и 50 т.р., и даже больше.

Тут сразу подчеркну: освоить несколько навыков — задача по силам каждому, кто поставит себе такую цель! Это абсолютно достижимо. И опять же, мы говорим не о том, чтобы быть высококлассным специалистом в нескольких направлениях, хотя и это тоже возможно, а о том, чтобы уметь выполнять на определенном, хотя бы базовом уровне, такие задачи.

Менее очевидное решение состоит в том, чтобы научиться добавлять больше ценности к тому, что умеете делать, и уметь доносить это до заказчика.

Например, вы пишете тексты и больше ничего не умеете, не хотите учиться или делать. Ваша задача — понять, во-первых, как писать свои тексты так, чтобы они действительно были более ценными для заказчика (самый простой вариант — более продающие и более выгодные для бизнеса), а во-вторых, как эту пользу доносить до заказчика. Как ему объяснить, что 500 р. за продающий текст лучше, чем 100 р. за «просто текст». И как показать, что ваш текст действительно продающий, потом что вас обязательно спросят «почему 500 р., если есть и за 100 р.». Иначе, вы так и будете писать за 100 р. и удивляться почему не платят больше.

## Заключение

1. Зарабатывать удаленно хорошие деньги можно. Сколько? Зависит от степени вашей вовлеченности, ответственности и риска. Можно устроиться на «обычную» наемную работу, можно работать на себя.
2. Отдавайте предпочтение реальным способам заработка, настоящим специальностям и профессиям. Они трудные, там работать надо. Но остальные... их нет, впрочем, забудьте про них:-). Есть немало профессий, которые востребованы именно удаленно. У каждого найдется свое.
3. Если не хотите попасть (или выйти, если уже попали) в болото огромной конкуренции, демпинга и мизерных зарплат, то либо расширяйте, либо углубляйте круг знаний и навыков. По-другому НИКАК.
4. Начинайте! Сделайте первый шаг прямо сейчас изучите [бесплатное руководство для начинающих!](#) Или сразу сделайте шаг дальше, запишитесь на [тренинг](#) или [приобретите курс](#).



# Научим вас работать удаленно!

 [rabotayudoma.rf](https://rabotayudoma.rf)

 [vk.com/rabotayu.doma](https://vk.com/rabotayu.doma)

