

# Как увеличить доход на фрилансе в разы: практические связки

**Здравствуйтесь, друзья!**



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

Сразу хотел бы отметить, почему я позволил себе говорить о фрилансе и удаленном заработке.

**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. Суперопытный 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 :-).

**Могу предположить, что вас интересует вопрос: как выйти на солидный уровень дохода и увеличить текущий заработок в 2-5 и более раз?**

Скажу банальную истину. Для хорошего заработка нужно много работать, брать ответственность в свои руки, быть максимально вовлеченным в работу и проекты заказчиков. На фрилансе можно зарабатывать не только 10-20-30 тысяч рублей в месяц, но и 100-150, да и полмиллиона тоже. Забегая вперед скажу, что высокий заработок обеспечивают “связки”.

**Расскажу дальше, что такое связки, и как они могут увеличить заработок на фрилансе.**

**Но сначала обозначу некоторые моменты:**



1. Делюсь только теми знаниями, в которых уверен, которые сам использовал в работе.
2. Понимаю, в чем действительно заинтересован заказчик, и как фрилансер может помочь в решении его проблем.
3. Здесь рассматриваем только **работу** и реальные способы заработка, без “чудо-техник”, “волшебных кнопок” и “пассивного дохода”.

И если вы готовы к активной работе, а не ждете чуда, тогда движемся дальше!

Рассмотрим задачи, которые приносят пользу и ценны для бизнеса. И в выполнении которых нуждаются заказчики и платят за это деньги.

## Задачи с ценностью для бизнеса

- 1. Работа с текстами** — копирайтинг или написание текстов, подстроенных под бизнес-цели. Для этого потребуется понимание, как создаются такие тексты, а не просто “умение грамотно писать”, или “я всегда хорошо писал сочинения в школе”.
- 2. Работа с сайтами** — от наполнение сайта и администрирования до оптимизации и продвижения.
- 3. Работа с соцсетями:**
  - создание и наполнение сообществ;
  - раскрутка и продвижение сообщества;
  - создание визуального контента;
  - написание публикаций;
  - разработка контент-плана.
- 4. Создание сайтов** — лендинга (одностраничного сайта) или полноценного сайта.
- 5. Настройка интернет-рекламы** — контекстная и таргетированная (два самых частых вида).
- 6. Другие задачи в интернет-маркетинге:**
  - настройка e-mail рассылки;
  - создание, наполнение и оптимизация YouTube-канала;
  - сбор семантического ядра;
  - прочее.
- 7. Разное в разных сферах** — услуги разных направлений, которые могут быть полезны бизнесу, в том числе по вашей специальности.

Как видите, в списке стоят задачи разных специализаций, разного уровня сложности. Стоимость каждой из этих работ и услуг может различаться в десятки раз.



## Как на фрилансе зарабатывать в 2-5 раз больше, чем есть сейчас?

Все дело в том, что нужно уметь выполнять не только одну узконаправленную работу, а ЭТУ+ДРУГУЮ. Это называется связки.

**Связки** — комплекс услуг, которые вы можете предложить заказчику в дополнение к основной задаче, чтобы помочь ему получить больше выгоды от бизнеса.

Стоимость от 5 000 до 50 000 рублей и более!

### Примеры связок

Создание лендинга (промо-страницы) + контекстная и/или таргетированная реклама	20 000 – 60 000 рублей
Создание сайта + наполнение (написание текстов) + SEO-оптимизация	30 000 – 100 000 рублей
Создание страницы в соцсети + наполнение (создание визуального контента, написание постов) + таргетированная реклама	5 000 - 30 000 рублей
Поддержка сайта + SEO-продвижение	15 000 – 40 000 рублей <u>ежемесячно</u>
Продвижение сайта + канала в Яндекс.Дзен + сообщества ВК + написание текстов (для примера, комбинации могут быть разные)	20 000 – 60 000 рублей <u>ежемесячно</u>

Услуги в связке будут стоить в разы дороже просто одной выполненной услуги или даже нескольких порознь. Просто потому, что они напрямую влияют на прибыль бизнеса. Обратите внимание, что в месяц можно делать несколько таких связок.

**Заказчик заинтересован в развитии своего бизнеса и готов будет платить, если увидит свою выгоду, не сомневайтесь.**



## Что для этого нужно?

Здесь все просто и очевидно. Никаких “чудо-техник” я вам не предложу. Нужно учиться и работать.

При этом хочу подчеркнуть: чтобы выполнить подобные связки, по ценам указанным в таблице выше, не нужно обязательно быть высококвалифицированным специалистом в каждой области, достаточно среднего уровня знаний. Нужно владеть несколькими навыками на определенном уровне.

И, поверьте мне, освоить необходимые знания и навыки на подходящем уровне, если подойти к этому правильно, можно от 3 до 6 месяцев. Главное поставить перед собой такую цель.

Речь не идет о том, чтобы сразу стать высококлассным специалистом. Так не бывает). Но вы можете к этому прийти позже, с опытом. Пока речь о том, чтобы уметь выполнять эти задачи на определенном уровне.

Конечно, это не значит, что на этом нужно остановиться – можно расти и дальше, это даже не обсуждается.

Помимо получения знаний и навыков, чтобы продавать такие связки, нужно научиться грамотно упаковать и преподнести свои услуги, как решение для бизнеса. Добавлять больше ценности к тому, что умеете делать и доносить это до заказчика. Этому тоже научиться не сложно!

## Заключение

1. Фриланс – это площадка для возможностей большого заработка. Приложив некоторые усилия, можно зарабатывать 10 – 30 тысяч рублей в месяц. А также можно зарабатывать в десятки раз больше, если расширить круг своих знаний и навыков и суметь их правильно использовать, то есть научиться делать связки.
2. Получив необходимые навыки, можно сразу же начать их применять. Не нужно быть высококлассным специалистом по всем направлениям, можно уметь делать все на определенном уровне и в комплексе это использовать.
3. Помимо знаний и умений важно видеть, как помочь заказчику в его бизнесе, чтобы он выиграл от сотрудничества с вами. Для этого нужно правильно презентовать свои услуги. Заказчик будет готов заплатить вам в несколько раз больше, если ваши услуги принесут пользу его делу.



4. Начинайте действовать прямо сейчас! Расширяйте свои навыки, чтобы затем их комплексно продавать и зарабатывать больше! Запишитесь на [тренинг](#) по фрилансу или приобретите [курс](#).



# Научим вас работать удаленно!



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



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

