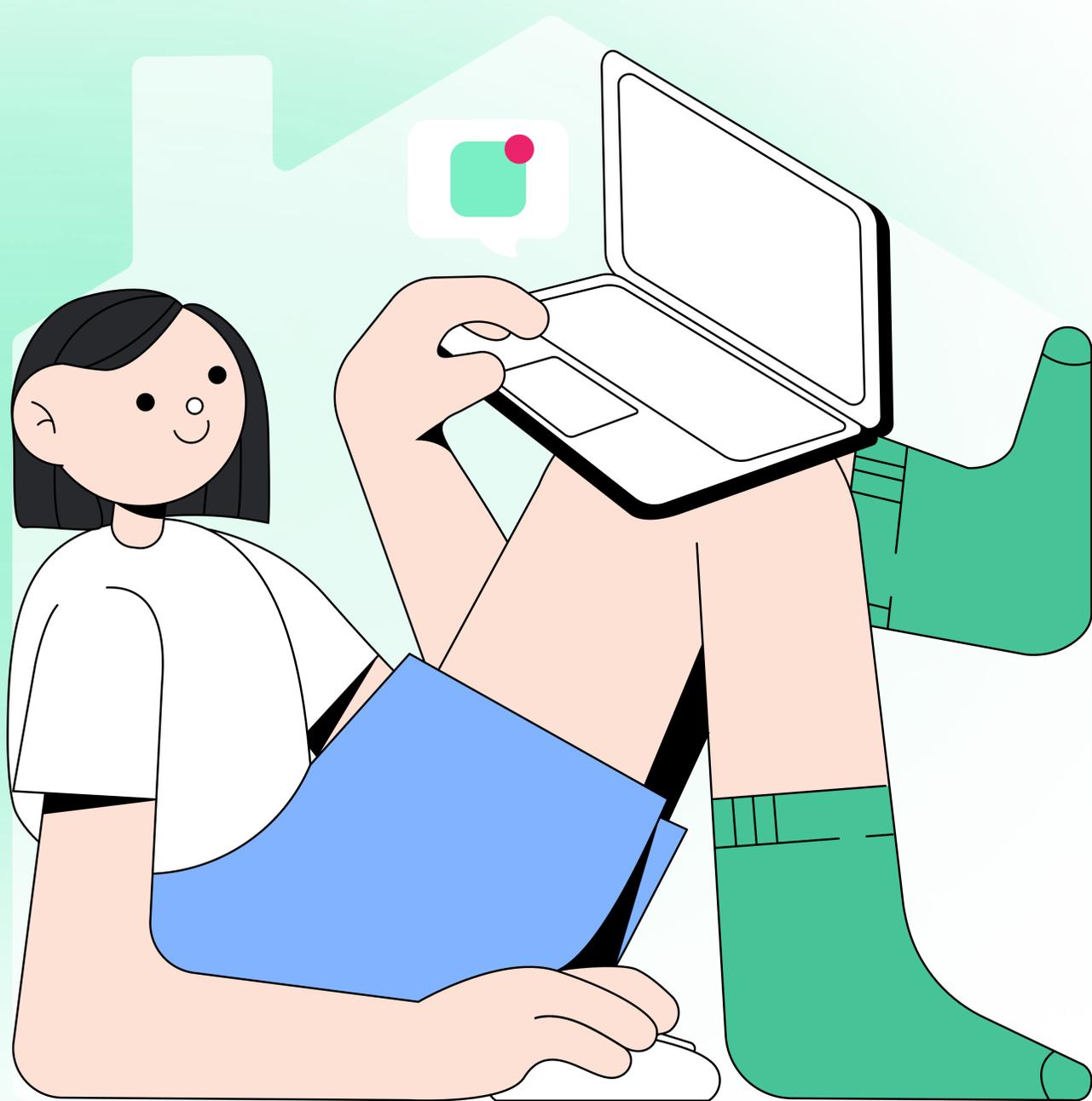




# Как работать с фриланс- площадками,

чтобы клиенты выбирали  
именно вас

7 СОВЕТОВ



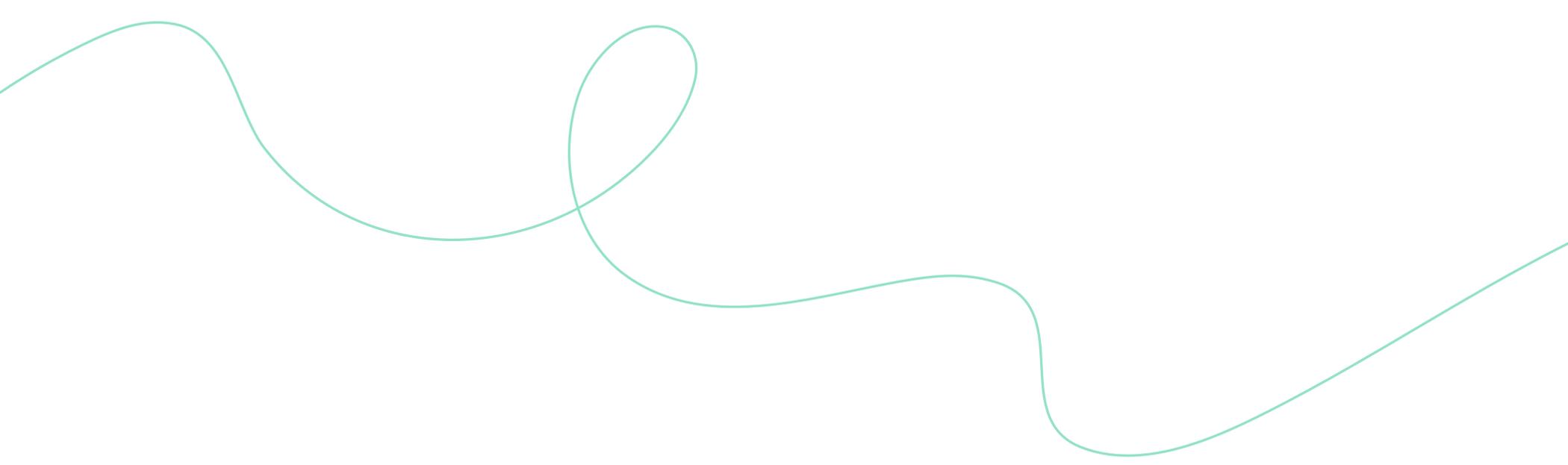
Из этого гайда вы узнаете, как привлекать клиентов и получать максимум заказов. Вот семь советов, которые помогут вам выделиться на фоне других фрилансеров.

# 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 🚀

